Broadview®
www.broadview.com.cn

培训师



国内首部关注培训师成长的全景小说。
精妙融合培训专业知识与实战技能
揭示企业高层座上宾、钻石级行业的奥秘
职场、爱情、个人规划，在云端一族的别样叙述

郭城 著





電子工業出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
http://www.phei.com.cn

VISIT...

LANZAROTE Caliente.com

目　录

CONTENTS

突出重围

1　失业在美国

2　偶遇智慧脑袋

3　华尔街速度

4　四十原则

5　集体面试

6　赫拉别恩交流法则

7　中国特色的外企

8　幽默的艺术

9　馒头不是吃的

10　我能

风生水起

11　Mr. Circle

12　职业是个什么玩意儿

13　精神丧家狗

14　先诊断后开处方

15　颜色与性格

16　Manager is a Trainer

17　啥都没学老师

18　吃的不是西餐，是文化

19　一个都不能少

20　莫名其妙的任务

雾里看花

21　自信

22　不可理喻的直觉

23　暗战开始

24　司机叫唐僧

25　厨房里的形体训练

26　冤家的路窄

27　限量版兵人

28　10－20－30法则

29　小人物

30　工作就是公交车

鱼翔浅底

31 临行前分工

32 正确的废话

33 美尼尔氏综合征

34 新加坡总理公署

35 蓝长平二

36 两难

37 文质彬彬

38 理由

39 我是传奇

40 是灰不是炮

柳暗花明

41 朦胧

42 意外

43 高层面谈

44 以人为本

45 台前幕后

46 博弈

47 交接

48 新官上任不烧火

49 电影

50　三个选一个

潜龙勿用

51　员工加班经理要检讨

52　扣子

53　纯粹是误会

54　不能分组的教室

55　唐旋有约

56　明线暗线辅线

57　客户关怀计划

58　风格

59　酒吧

60　机场送别

一波三折

61　偶然

62　植物大战僵尸

63　谁的孩子

64　Training the trainer

65　ABC法则

66　课间午餐

67　捉猫

68 气场

69 紧张的4F

70 七种武器

事出有因

71 趋势

72 七步成诗

73 做客

74 敲诈

75 机场事件

76 担心

77 后海不是海

78 关于爱情的故事

79 订婚仪式

80 内外有别

山雨欲来

81 西湖

82 公司内训

83 陪床

84 事发

85 危机

86 培训师成熟度

87　酒吧里的巧遇

88　出来混，迟早要还

89　七点五分

90　元旦party

尘埃落定

91　封嘴

92　终身名誉总裁

93　法院旁听

94　公司类型

95　当事人，而非旁观者

96　婚礼

97　四个问题

98　地震

99　离职

100　大结局

培训师

郭城◎著

電子工業出版社
Publishing House of Electronics Industry
北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目（**CIP**）数据

培训师 / 郭城著．—北京：电子工业出版社，2011.1

ISBN 978-7-121-12470-9

I．①培…　II．①郭…　III．①长篇小说－中国－当代　IV．①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字（2010）第236429号

责任编辑：许　艳

印　　刷：　　　　　　中国电影出版社印刷厂
装　　订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路173信箱　邮编100036

开　　本：880×1230　1/32　印张：8.875　字数：300千字

印　　次：2011年1月第1次印刷

印　　数：5000册　　定价：28.00元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

序一

云上的日子

《培训师》一稿出来的时候，正逢我和成成一起观摩好莱坞大片《盗梦空间》。和科布呼吸同步，游走于现实与梦境之间，直至走出影院的那一刻，两相对视：我们现在在第几层？

不禁想起前段时间在培训旅程中和成成的一次通话：

“郭老师，你在哪里？”

电话那边曰：“让我想想，看看噢。”

一时间，不知今夕是何年。前段时间微博里有句话说得经典：外出培训的时候，洗漱间的灯总是亮着的，不忍关闭。因为一旦合上开关，周遭万籁俱寂，顿生羁旅归乡之意；不如打开，宛如希望的火把，照亮前行的人。梦里不知身是客，一晌贪欢。

成成即郭城，过往十年网络上的文字激扬，水煮西游，早已让人领略其犀利文笔背后的智慧思考，大家尊敬地称呼他为“成成院长”。他从事的职业和本书同名：培训师。

他也喜欢与人论道，在金石铿锵中，表达自己对商业、对管理的洞见。如切如磋，如琢如磨，点到为止，结论却是开放性的。十年磨一剑，一千五百天的培训实战历练，“何意百炼刚，化为绕指柔。”

这绝对是“在云端”一族，如电影里的乔治·克鲁尼。这是一类人的生活方式，也是一类人的工作方式：他们各怀绝技，穿行于各个城市，传播着各种理念，指点讲坛，出谋划策，却神龙见首不见尾。

这同样是被人百般诟病的一群。所谓大师，端坐讲堂，高谈阔论，精神臆想……

作为围城中人，客观地讲，培训业尚处初级阶段，固然一时“劣币驱逐良币”，但总体来看，行业还在进步，更多的是培训讲师怀揣梦想，说我所做，做我所说；千山万水辛苦跋涉，与人玫瑰，渔人无数。

作为资深实战培训师，郭城的自传体小说《培训师》就给我们讲述了这样一个故事：

海归学子芮航（Richard），回国加入跨国企业美高（MEGA），经过多年的打拼，从公司内训师，变成一位独立培训师，其间有职场理想与现实的矛盾，成长的得与失，历经和唐旋、都妮等人爱情的纠结，最终破茧成蝶，冲向云端……

这应该是第一本属于典型“在云端”一族——培训师自己的小说，一个培训师从幼稚到成熟的历程。全书刻画入微，丝丝入扣，让人顿生曾经沧海之意：天空早已没有飞鸟的痕迹，但我已飞过。

《盗梦空间》里科布说：最具有可塑性的寄生生物是什么？是人的想法。人类一个简单的念头可以创造城市，一个念头可以改变世界。那么，对于整个培训行业来讲，这本书可以算得上是一个奠基（Inception），追本溯源，回到最初的青涩。

芮航归国飞机上偶遇智慧脑袋章平，因德鲁克《旁观者》始。“没有什么可以阻挡，你对自由的向往。”年轻的人意气激扬。“我想也许可以像德鲁克一样，自省地从一个对自身旁观的角度去寻找答案。”这就是年轻的敏感，同时也是和未来的职业——培训结缘。

“飞机重重地降落在上海，如同我的心情，我跟做培训的智慧脑袋道别，尽管对他的职业没什么感觉，但我记得MBA的教授曾经说过，有种职业专门告诉人家已经知道的东西，那就是培训师；还有种职业发现人家已经知道的问题，并且再告诉对方，以让对方变得不知道，那就是咨询师。所以道别时，我的眼神充满崇拜的鄙视。”一切言之过早。

美高面试“突出重围”；入职培训“风生水起”；初入职场“雾里看花”、“鱼翔浅底”；新加坡临危受命，不意间被推到了培训前台；“潜龙勿用”，“一波三折”，“柳暗花明”又一村，名师伯乐适时引导，“事出有因”；后期遭逢职场变故，“山雨欲来”。种种因素促成芮航最后的抉择，听从内心的声音，离开美高，开始独立培训师生涯，终于“尘埃落定”。

还有感情。

和唐旋都妮的纠葛缠绵。在云端的红粉知己，读你千遍不厌倦；沪上重逢的大学同窗，远远近近，若即若离，总是内心挥不去的淡然惆怅；山无陵、天地合，果敢地放弃，每一次选择都是勇气与体谅的抉择。人生自是有情痴，此恨不关风与月。

更为精到的是小说中对职场生涯的反思。

“人生真的好短暂，来到这个世上，谋一份稻粱职业，建一个安逸的小家，是大多数人的想法。来得及而又能立德、立言、立功者有几何？如此想来，或浓或淡的人生，其实并没有意识到那些迷惘和感触。平庸与否的界定，更多的来自个人认识和感觉。只要无悔，已然无憾。”

“我走出美罗大厦回头看了看，来时看，觉得很高，离你很远；走时看，觉得很低，离你很近。我微笑了，赶上了回家的地铁，有些地方你离开就是离开了，可能永远都不会再回来。”

这几乎是一个培训师的宿命：敏感的心灵最终找到了自己的方向。

我们都想象生命不平常，所以在云端；多年之后，在云端的邂逅，你告诉我，每个人内心深处都有片不能碰的柔软；在云端，你梦过的想，我接着梦想，一如你所想。总之，在云端，有你有我。

从郭城的笔下，我仿佛看到了自己的影子。应该说，芮航是许多培训师青铜时代的缩影，无论遭遇如何挫折，也要“看人之大，焦点在

内，操之在我。”在每一次对话后，每一次阅读后，每一次挫折后，每一次经历后，审慎自己，尔后，提炼自己的思想。走吧，走吧，人总要学会自己长大。

作为国内知名领导力及项目管理专家、中国CC公益培训师学院的创始人，郭城风趣幽默、犀利深刻的语言风格和控场能力，及实战功底都在全书中体现得淋漓尽致。而且在《培训师》中，我们很高兴地看到郭城在结构及内容形式上所做出的创新尝试：明线暗线辅线多层次铺设。明线的职业成长历程、暗线的个人情感经历和辅线的培训知识点，三者有机结合在一起，加上每一章节“扣子”的巧妙设置，都不得不令人拍案叫绝，极具可读性。

客观讲，太阳底下没有新鲜事儿，排列组合就是创新，这同样适用于培训行业。《论语》里讲：“质胜文则野，文胜质则史。文质彬彬，然后君子。”培训本来就是传播的艺术，内容和形式同等重要。培训控场和文字编排一样，点点滴滴都体现着培训师的基本功。毋庸置疑，郭城便是最称职的一个。

感谢郭城在《培训师》中构建的三重空间。我们可以如看《杜拉拉升职记》一般，体验职场的温度，只是这里面亮丽的成分更多，高尚是高尚者的墓志铭，见心见性，对号入座；同样也可以感受一段情感旖旎风光，虽然是人淡如菊，却是朵微笑的花，依然手有余香；当然，甚至可以作为培训行业的一本入门教材，知识点逐一研读，嘉惠更多有心人。也许还有潜意识里的第四层，好书便是一个最好的参照物，庄生晓梦，身处其中，但愿长醉不愿醒。

故事一则：时有风吹幡动，一僧曰风动，一僧曰幡动，议论不已。慧能进曰：“不是风动，不是幡动，仁者心动。”

《培训师》一书的出版，也是一个心动到行动，知行合一的过程。相识多年，从写作《水煮西游记》的快意激扬，到《培训师》的沧桑历练，一份平和自在其中，看好郭城的下一步。

经过了快意栖息、人声鼎沸的“水煮”年代，过往的流光溢彩回归平淡；抖擞精神四海为家，开始了云上的日子。让我们在《培训师》字里行间漫步，和郭城老师一起分享成长。

职业培训师

刘军元

序二

几年前，我买了一本《水煮西游记》放在案头。这本书很使人惊喜！读多了正经八百的管理类书籍，突然遇到这么一本生动有趣、寓庄于谐的小书，仿佛是头脑的工间操，思想得以活血化瘀，条理得到舒展。我对本书的作者郭城老师，不由得十分佩服，从来也没想过能有和其本尊见面，可是人生是多么奇妙啊，我们竟然有了相识相知的机会。六度理论说，你可以通过不超过六个人，联系到世界上任何一个人。生活给予的意外惊喜，是五彩人生的一抹亮色。

有一天，我想在公司内组织一场关于项目管理的培训，请公司培训助理到我办公室商量。她一眼就看到了那本《水煮西游记》，向来大大咧咧的她，立刻叫起来：“嗨，老大，你是成成的书迷啊？我认识他，你有兴趣见见他吗？”这可大出我的意料之外，一番了解讨论下来，便定下了请郭城为我们讲这堂项目管理课。

郭城老师是北方人，个子并非很高，且是一个清瘦的人，可是上课的时候却激情四射，我不禁有些好奇，他如何能发出如此清晰洪亮的声音。那次培训课非常成功，听过课的都评价很高，一些由于项目繁忙没能听全的连叫“亏大了，亏大了”，要求我以后一定要请郭老师来补课。从此，我和郭城成为朋友，经常探讨如何在一个企业实施培训方案的问题。

我们都认为在企业里实施培训是一件相当具有挑战的事情。

建立培训体系、维持组织知识水平持续提高并运用到日常工作中，正是各级组织一把手的首要职责之一。作为组织的负责人，最重要的职责不是自己亲自完成公司的业务，而是培育一支团队，面对千变万化的实际情况，能够自主地完成任务、达到目标。我在建立公司培训体系的时候，遇到了很多问题，就经常和郭城老师沟通，征求他的意见。

最常碰上的问题是轻视培训，通常发生在中层干部中。他们是企业中最忙碌的群体，首要目标往往是完成公司业务指标，对于公司要求的培训任务，他们经常认为那是培训部门的工作，本部门只需配合一下

即可。如果和项目发生冲突，培训肯定是靠边站了。更有甚者，根本就不考虑培训，需要培训团队推一下，才能动一下。后面遇到员工知识体系老化，业务进行有问题的时候，他们又责怪培训团队做得不好，培训团队也因此满腹委屈。

郭城老师建议我先把精力放在各级组织的一把手身上，让他们意识到和培训团队配合、训练自己部门或小组的人员始终站在知识的前沿，是他们的本职工作，这样就可以提高培训工作的支持度。

再就是在我们的数字化管理中，有些团队把培训等同教育，过于强调讲座等正式形式。因为一切都要用数字衡量，并且有时是数字越大越好，所以有的团队就特别强调培训的参与人数。为了便于统计人数，往往把每个培训工作都弄成了讲课形式，员工们好像回到了学生时代。这种情况有很多问题，首先是合格的讲师有限。出于成本的考虑，讲师通常是由某些员工担任，可是很多并没有做老师的天赋，即使经过所谓TTT培训，也常讲得大部分听众昏昏欲睡。受训者往往也是压力很大，除了一些培训狂，越到后来就越没人去了。

这个时候，通过和郭城老师的沟通，使我意识到，非正式的培训，反而能带来出其不意的好效果。比如读书会、共享会等，针对一个大家都感兴趣的主题，自由组合，进行周期性的讨论，不知不觉中更有效地提升了团队的知识。

作为具备多年企业实践和培训检验的郭城老师，给我带来很多他对企业培训的看法：

要巧妙地制定合理的培训目标。高级管理人员应该多与培训专员及企业中层干部沟通，澄清培训的方针和策略；培训专员则应该协调中层干部，同时征求普通员工的建议，收集阶段化的培训需求，然后制定出目标。

培训的关键人物是中层管理者。应该明确地把培训的任务，作为各级领导的基本职责；建立常规的管理目标，作为年度考核的指标之一。

培训应该内、外训结合。企业的重点应在内训，但外训能经常起到意想不到的效果。他山之石，可以攻玉，外训可以收到企业外和企业内大小环境不同的观念观点。另外，一般人都有“外来的和尚好念经”的心态。派骨干参加一些外训，起到的激励作用是很大的。

培训的要点是激活员工的热情，要相信每个人都是想进步的。因此，可以举办一些激励程度比较高的论坛、内部知识峰会等，并配合一些

礼品和奖励，触动大家想要学习进步的动力，而且要周期性地坚持下去。

这些精辟的看法，对我组织建立我们的培训体系，都起到了非常重要的作用。

郭城老师是非常有创意的人，前几天，他造访我，说他以春秋笔法，小说形式，洋洋洒洒地写了一部职场小说，描述企业培训的酸甜苦辣，盛情邀我写序。我不胜惶恐，只好勉强捉笔，回顾了一些我们相识过程中的故事，和一起探讨对企业培训的浅见，谬误甚多，作为序，欢迎读者批评指正！

CISCO-WEBEX Engineering Manager

Summer Fang

突出重围

1　失业在美国

这年头，MBA日趋泛滥，有人调侃说简直和小姐差不多，无论是数量还是质量上，只是社会分工不同。

从哈佛出来，我和所有的同学一样，顺理成章地在华尔街谋了一份差使，因为如果不去硅谷或者华尔街工作，就仿佛是侮辱了自己的尊严一般。但在这些地方，你千万不要说自己是某某著名学府出来的，因为这里麻省理工学院的博士和哈佛的MBA遍地都是。据说如果纳斯达克的广告牌掉下来，十有八九会砸在某个一天到晚都在琢磨“开放源代码软件与自由软件之异同点”的电脑狂人的脑袋上，或者砸在某个正在思考“如何用纳斯达克（NASDAQ）收购中国紫金城”的家伙头上，这里最不缺少的就是想法。

我在毕业前一年就开始思考去留的问题，最终受到了魏源老先生“师

夷长技以治夷”观点的影响，苟且（我想这个词比较贴切）在这个基金公司里。如果不是那家倒霉的电信公司撞到我手里，如果不是对EBITDA（未计利息、税项、折旧及摊销前的利益）这个指数如此了解，我恐怕也不会如此快速地回国。当然把这些“因为”定义在一个假设上面本身就不合理，任何的假设都仅仅是假设而已，除了被那些摆弄经济学的教授喜欢外，对其他人的意义好像并不大。

我一看到这家电信公司的EBITDA时，直觉就告诉里边存在问题，记得以前教授上课时就说过，对于电信企业来说，EBITDA容易隐藏很多信息，就因为它包含的信息比较小，容易给投资人造成误会。上哈佛有这样的好处，世面上那些鬼点子早就被这些教授们研究到N年以后了，学到的案例的复杂问题在现实生活中用不了40%。而这家电信公司这个年度的资本性支出特别明显地存在问题，学过会计学的人都知道，当一家公司把花费的钱列为资本开支时，它可以推迟申报这笔款项，从而保持公司“名义上的高赢利”，而EBITDA在这点上却是个弱项。

那天我穿着牛仔裤，就没打算工作到明天。这个问题的解决和我预期的一样，我发现问题我走人，因为这不符合我们基金的宗旨。肥肥的老板说发现问题，一可以装作不知道，二可以向客户索要更多的佣金，而我的做法显然违反了“行业道德”。盯着老板那眼神：“还不快滚，难道要我把你从这里扔到自由女神那里当冰淇淋吃？”，我就乖乖地抱着纸盒子（全部家当都在里面）离开了这个外表富丽堂皇的金融天堂。

这个地方，是没有人在意你失败的，一个人仿佛就是纳斯达克跳动的数字，上上下下，即使你研究得再透彻，也无法预知明天的起落。我所能掌握的仅仅是我口袋里的钱只能维持到这个圣诞节。

晚上本来要跟Leo借钱，他只是花旗银行（Citibank）的法律顾问，但毕竟是500强的银行，应该会帮到我吧，没想到这家伙只给我电话留言：“Hi, this is Leo. If you are the phone company, I already sent the money. If you are my parents, please send money. If you are my financial aid institution, you didn't lend me enough money. If you are my friend, you owe me money. If you are a female, don't worry, I have plenty of money. ”（你好，我是Leo。如果你是电话公司，我已经交过费了。如果你是我父母，请给我寄钱过来。如果你是救济协会，你还没给我足够的钱。如果你是我朋友，你还欠我钱。如果你是个女生，别急，我有很多钱。）

唉，看来这世界能相信的就剩下自己了，当时正好在放映老影片《外

星人》，于是在我的朋友圈子里，我的离开和这部影片成了最热门的话题，在他们无比哀怨的眼神中，我登上了飞回祖国的飞机，微笑着向他们Shit！他们一定理解为“Miss you all”，一个个感动得泪流满面……

2　偶遇智慧脑袋

坦白说，从登上飞机的那刻开始，我就不知道该在哪里落地，飞机虽然飞住上海浦东，但下一站我去哪里？

我现在所有的资产就是一台苹果电脑和两箱衣服，自己想来都觉得凄然，以前和同学、家人通话时把自己说得伟大光荣，现在却形影相吊，不对，我还有手中一本书——《旁观者》。

这本书我看过很多遍了，读MBA那会儿就爱不释手，别人都捧着《管理者实践》或《卓有成效管理者》，我固执地认为《旁观者》才是德鲁克思想的精髓，因为你从中可以窥见一个鲜活的管理大师思想的源泉。德鲁克书中写道：“没有什么可以阻挡，你对自由的向往。”除非你是一个彻底的垃圾或者白痴，否则你身上一定会闪烁着与众不同的甚至是非凡的光芒。我激动地再次读着。

即使你是彻底的垃圾，也一定会散发着独特的气味。我想。

D航的几个空姐看来关系不错，互相亲热地彼此招呼着，“宝贝儿给我拿瓶饮料”“宝贝儿递个米饭过来”“宝贝儿后排乘客没给”……

然后一个空姐转身问我：“宝贝儿，你要什么？”

我猛地抬头，她正朝我灿烂地微笑着，没想到D航的飞机上有这么标致的空姐。

“我要——”

“先生，您是中国人呀？”她意识到刚才不小心的称呼被我听懂了，脸色通红。

“是呀，纯的。难道我长得不符合中国国情吗？”我合上书笑。

“您需要来点什么饮料？”她躬下身问。

“宝贝先生需要咖啡——不，矿泉水！”听说国内的白领都喝矿泉水，我从现在开始就要入乡随俗，至少先伪装得像个白领。

“No problem!”她娴熟地倒了一杯，又，娴熟地洒在我身上，因为这会儿飞机不断地晃动起来。

“不好意思，我给您拿纸。”空姐显得有些手忙脚乱。

“没关系，沾水就是沾财！”我盯着她笑。

空姐递过纸巾，道歉着推车继续往后走去。

“小伙子，你脾气怪好的。”旁边的人边喝咖啡边说。

吓我一跳，一下子冒出这么多人，刚才我还以为世界上就我一个呢。

“呵呵，我最近倒霉多了，不在乎多一次，何况是那么漂亮的空姐。”我转头看了一眼，身边是一个50岁出头的人，岁月已经磨光了他的脑袋，在灯光照射下格外闪亮，亮得你恨不得摸一把。

“哟，你也看德鲁克呀，这本书我也很喜欢。”他用手指我的书。

“你喜欢哪一段？”我颇有挑衅的意味。

“德鲁克在奥地利财政部长的关怀下成长，与弗格森共事，和弗洛伊德做邻居，与基辛格的老师做同学，与希特勒的纳粹党卫军的队长做同事，这样的经历，这样的眼界，相信世界上没有几个人能够拥有。由此可见，要成为什么样的人就要跟什么样的人在一起，是这个道理吧？”他如数家珍。

“但只有极少数的人能够像德鲁克一样，一直站在创造历史的人身旁，做一个历史的旁观者和思想者。而人生却是每个人的人生，如何让生命流淌得更加丰富，更加精彩，我想也许可以像德鲁克一样，自省地从一个对自身旁观的角度去寻找答案。”我回应。

“年轻人，你年龄不大，思考却很深入。”智慧脑袋边点头边说。

“我也是瞎琢磨，同事都叫我Mr. Thinker（琢磨先生），哈哈。”我伸个懒腰。

“那这会儿你还琢磨什么了？”智慧脑袋问。

“我还琢磨了你现在喝的是卡布奇诺，而且是速溶的，因为没有加牛奶，所以你第一口喝下去应该是香甜和酥软的，第二口喝下去是浓郁和苦涩，由于水加多了，所以你现在喝不出什么味道，而且从外表来看，你不是做咨询的就是做金融的，你Ermenegildo Zegna的西装说明你应该是管理层，而你黄色条纹的领带说明你又很保守。”我一条一条分析。

“嗯，你对生活很敏感，但有时候敏感却让人易于受到伤害。”他笑道。这句话我听得云里雾里，直到两年后才明白。

“不过，我既不是做咨询的，也不是做金融的，我是个培训师。”智慧脑袋继续说。

“先生，打扰一下。”我们正说着，空姐又跑了过来，“我送您一只纸鹤，以表达对您的歉意！”

“D航服务真好！别放在心上，你没做旁观者我已经很感激了。”我笑着说，“你看，你刚给我的纸巾我都没舍得扔。”

“谢谢您了，有任何需要请随时告诉我。”

空姐离开后，智慧脑袋说：“那空姐看上你了。”

“哈哈，你这个旁观者倒是看得清楚，我当局者迷了。”我把纸鹤随手夹到自己的书里。

“你在上海工作吗？”他问。

“经济形势不好，刚失业，需要到上海紧急就业。”我怅然道。

“需要帮忙找我。”智慧脑袋递过来一张名片。

我还没来得及细看，飞机广播要到达上海了，我把名片塞口袋里，深吸了一口气：上海，我来了！

3　华尔街速度

飞机重重地降落在上海，如同我的心情。我跟做培训的智慧脑袋道别，尽管对他的职业没什么感觉，但我记得MBA的教授曾经说过，有种职业专门告诉人家已经知道的东西，那就是培训师；还有种职业发

现人家已经知道的问题，并且再告诉对方，以让对方变得不知道，那就是咨询师。所以道别时，我的眼神充满崇拜的鄙视。

飞机廊桥旁，“纸鹤空姐”微笑着，我说希望下次还在你们的飞机上“湿身”，她笑如百合，我注意到她的胸牌上写着：都妮。

“谢谢你的纸鹤！”

“有事情您可以打我电话。”她笑。

“好的。”我点头下机。忽然觉得很奇怪，我还有什么事情？我打电话？什么意思，我连号码都没有。现在的服务做得真够虚假的，专门承诺兑现不了的诺言。

大学同学唐旋，目前在上海电影学院读研究生，帮我用一个小时的时间租到了房子，又用两个小时去超市买了生活必需品。夜幕降临的时候，我已经坐到了自己的家里开始准备晚餐了，唐旋边擦汗边感叹：华尔街速度，华尔街速度！

“你竟然没有被资本主义腐蚀，”唐旋笑着说，“还是喜欢吃鱼香肉丝。”

“哥的保留节目，大学那会儿你就经常跟在我屁股后面蹭饭吃，这次总算让你回报我一次，折腾了你一天。”

“接下来你怎么打算？”

“找工作呗，根据哥的才干，应该没啥问题！”我信心百倍。

“你才干是什么来着？我给忘记了。”唐旋开玩笑说。

“我分析过了，如果凭技能，我在上海是不容易找到工作的，因为只要读过MBA都有差不多类似的技能。而知识分为两种，一种是事实性的，一种是经验性的。”我边吃边说。

“事实性知识和经验性知识有什么不同？”唐旋停下吃饭问。

“你现在学习各种电影拍摄的技术，这就是事实性的，它可以通过教学来获取；而经验性知识是无形的，它必须靠你内在对问题的反思和反省来获取，也可以说是对事实性经验的一种感悟。”

“那你刚才说，你的才干是知识还是技能？”唐旋这丫头打破砂锅问到

底。

“才干就是一个人贯穿始终的思维、感觉和行为方式，比如我喜欢研究各种财务报表，这就是因为我的才干中有‘精确’这个因素。”

“那你喜欢做饭算不算是才干？”唐旋继续追问。

“不算，这个是属于技能，因为可以通过学习得到。技能和知识可以从一个人传播给另一个人，但是它们受到特定条件的限制，如果超出预设的可能，它们就派不上用场了。比如一个厨师他具备了竞争这个才干，那么每次客人的挑战都会成为他的一种动力，甚至他会享受客户的刁难。”

“那就是犯贱！”唐旋哈哈大笑起来。

“唉，国内教育的失败，我出去几年越来越Gentleman（绅士），你却越来越不Feminine（淑女）了。国外校长的欢迎词都是，欢迎你们来到哈佛，你们都是独一无二的人，而且你们将改变世界。你们学校当时的欢迎词是什么？”

“欢迎你们来到上海电影学院，你们要服从管理，不准夜不归宿，不准……”唐旋撇了撇嘴说，“那你的才干是什么，Gentleman？”

“我有五个独特的才干，分别是精确、沟通、专注、竞争和思维。”

“没有花心吗？”唐旋盯着我如同看怪物一般。

“花不花心，要看对象是谁，对你，我就只眼花心不花了。”

唐旋不高兴地沉默了一会儿：“我是好学生，要遵从校长的教诲，不准夜不归宿，你好好挑公司投简历，我改天再来看你。”

“我带了份礼物给你，”我看架势不对，赶紧弥补，“伊拉·沃尔的一部经典纪录片《最好的男孩》，特地从美国带回来给你的。”

看着唐旋离开的背影，我想，故事，或者说事故的发生，往往只是一念之间。而我和她，最多只是两条平行线，偶尔靠得很近，却永不会相交。只有故事，绝不会有事故。

我坐回床边的书桌，打开电脑，该投简历了。

4　四十原则

投出去的简历杳无音信，唐旋的“改天”却是来得很快。

恰逢周末，我们相约一起逛逛上海。我建议先坐地铁，一是因为我住在江湾镇，出门就是轻轨，转地铁也比较方便；二来我一直觉得地铁是个特别美的东西，它是一座城市暧昧不清的潜意识，因为深入地下后就拥有了无限多的可能性，像我们习惯把想法藏在心灵的匣子里，不到万不得已不打开示人。

深深的地铁通道，拾级而下，里面蕴含着丰富的灵感，有时我觉得它是一扇门，连接着地下与地上的生活，仿佛电影小说里那种神秘的通道，穿过去便是另外的天空。地铁入口处有悠扬的琴声，于是，我们伴随着琴声下潜到上海的腹地。

唐旋静静坐在我的旁边，冷风吹过，她的头发掠过我的脸。

“你们电影学院的学生都留长发吗？”

“不，偶尔，大家现在忙得没时间留长发了，女生头发越来越短，男生胡子越来越长。”她转过头看着我问道，“你最近面试得如何了？”

“还没开始，刘备刘主公近来忙着联吴抗曹，一时半会儿顾不上我这个诸葛亮。”我不好意思地回答。

“哦，我最近在读左拉的一本书，《妇女乐园》，是女职员抗拒上司的故事。慕雷在旋梯上看着黛妮丝的背影，决绝而去，觉得肺腑俱裂，全世界漆黑一片，财富、地位都贱如草芥。”唐旋边说边把自己的包抱紧，仿佛什么东西要失去一般。

“这实在是小说家善意的夸张。人，活在这个社会里，有很多东西可以寄托。没有什么人，没有什么事物，对一个人来说，是绝对不可替代的。”我耸耸肩膀道。

唐旋还想问，思南路站到了，她拉起我飞奔下车。唐旋做起导游来还真不赖，她说思南路真的是一条奇特的路，在上海它被称为“淮海路的后花园”。这里很少有行色匆匆的人群，只有安谧、平和的里弄人家，兢兢业业地过着自己无比平实的日子。不管是张学良还是孙中山，抑或周恩来都曾不约而同地选择了这里。

“当你走在上面，是否也觉得成了传奇的一部分呢？”她问我，我无言，只能闭上眼感受那时那地的气息。

唐旋一蹦一跳地跑到一棵树后喊：“来，给我拍张照片。”说实话，唐旋虽然长得不怎么漂亮，身材绝对是没得挑，1米73左右的高度，穿上高跟鞋，我就得仰视。

“对了，你刚才说没什么绝对不可替代，那我们取舍的时候如何做出决断呢？”她乐滋滋地看着手机里拍下的自己问道。

“我被老板开除后，考虑要不要回国时，总结了一个四十原则。”我自顾往前走着，唐旋又跑着跟了上来。

“首先10秒钟不说话，只是感受自己当下的感觉；然后思考这个决定对接下来10分钟有什么影响；再思考对接下来10个月有什么影响；最后是对未来10年又有什么影响。”我解释道。

“还有半年我就研究生毕业了，你帮我分析，我是去‘北漂’等待拍电影的机会，还是干脆留在上海进广告公司？”

“嗯，四十原则只是个大概的数字，未必要精确到10分钟，10个月，或10年，你先告诉我你设想的未来是什么样子？”我问。

“我想做一件自己喜欢的事情。”她看着我。

“是拍电影吗？”我问。

“当然，否则我也不会跑上海来读导演专业。”

“哪个选择会让你更容易实现这个目标呢？”我继续问。

“当然是去剧组里学习，然后寻找机会。”

“那接下来半年你要做什么？”

“哦，我大约明白你的意思了，我思考一下内心的声音，接下来10分钟我要跟北京的朋友打电话寻找机会，10个月后我将在北京漂着找机会，未来10年我将开始拍自己的电影。”她瞪大眼睛看着我。

“每天我们或许都可以面带微笑，但如果我们可以捕捉到不经意的表情，那才是真正的自己。总觉得从生下来的那天开始，我们面前就有无数的事情等着我们去做，让我们去赚钱，让我们去赢得权力，却忘记了最起码的梦想。”我自言自语说道，“我支持你的决定，尽管这意味着未来半年内我在上海唯一的熟人也要离我而去。”

唐旋刚要接话，我手机响了，一个通知我明天上午面试的电话，对方说话很快，以至于公司名字我还没听清楚就已经挂断了。唐旋说我们回去吧，不影响你办正事。

路边的柏树，就像是自己的家人，平时站在那里不动，默默地等着，等着等着就等成了一种精神，在我们需要勇气时给予我们坚强。

冬天的树很寂寞，就像树下行走的人。

5　集体面试

地铁里正在播放某招聘网站的广告片："二十一世纪什么最贵，人才！"

我翻看着地图，根据对方留给我的地址，是在徐家汇美罗城的美罗大厦。

刚进美罗大厦大厅，就听到一群人在讨论着什么，一群中国人，西装革履，却没一个说中文，真是奇哉怪哉。一位身着时尚的女生下楼迎接我，自我介绍叫Aimee，负责这次招聘工作，说很多人都在等我了。上到十楼，走近公司前台我才看清楚，这家公司名字叫"美高"，背景墙用闪亮的灯光投射出"MEGA"的字样。

拥挤的会议室里挤了10个面试的人，包括我在内，个个面露微笑，眉宇间隐含杀气。一会儿工夫又进来5个人，分坐周围，如同端详着猎物一般盯着我们。Aimee走进来说，大家要研讨一个案例，如何设计一个新产品来打败索尼的Xbox，并要求我们作为一个项目团队，编写项目说明书。自由发言，规则不限，时间半小时。

话音刚落，一个家伙就站了起来："任务已经订下了，不如就由我担任项目经理，大家说说各自的优势，我来分工。"大家都盯着他，跟看外星人一般。

"我看这个项目经理应该投票来解决。"有人喊。

"谁懂技术就让谁来！"有人补充。

"谁玩过索尼的Xbox？"我站起来说。

"我！"刚开始说话的家伙回应。

“那你来做项目经理好了，我们时间紧、任务急，大家群策群力做一个SWOT分析吧，为了方便讨论，我简单说一下，S指我们团队内部的优势，W指我们团队内部的劣势，O指外部市场存在的机会，T指外部存在的风险，SW更多是我们目前的技术、人才、资金等我们可以掌控的部分，OT是外部的竞争、政策、环境等我们无法掌控的部分。”

“这个思路不错，我们首先来画个表格，大家脑力激荡一下。”带头的家伙说。

稀稀朗朗的半个小时过去了，我们决定开发一个基于互联网的新游戏机Fii，能自由从网络上下载游戏程序，随后我们把几张表格交给Aimee。围观的五个人跟Aimee迅速撤出，到外面交头接耳起来。很多人紧张地往外张望，我自顾翻着记录本，合计着别耽搁下一场面试的时间。

Aimee独自走了进来，让我和带头的那个家伙还有一个女生留下，并向其他人表达了谢意，大致就是谢谢大家对美高的支持，以后我们有机会再通知大家。其实大家心里都明白，就是再也不会通知大家了。

第二轮面试是单独进行的，五比一。现在我才知道五个旁观者里有一位招聘主管、两位心理咨询师、一位项目部经理和一位IT信息技术专家。

“从我们刚才的观察来看，你是个喜欢指手画脚的家伙，你认为呢？”对方先进攻。

“我把指手画脚理解为是对正确的事情坚持己见，特别是在临时组成的项目团队中，当时间成为优先级最高的选项时，带领大家往一个方向讨论，我认为是一个恰当的行为。”

“那你认为应当对员工管理到什么程度？”对方再次进攻。

“这因人而异，只要能让员工自动自发地完成目前交代的工作，这个程度就是合适的。”我回答。

“你是怎么被华尔街裁掉的，你如何评价你以前的老板？”对方继续进攻。

“可能是我的一些行为跟原公司文化不符合，比如太过于直接。我的老板是一个市场化意识非常强的人，风格是目标高于一切。”我回复。

你来我往又是半个小时。结束后Aimee紧跟我出来说：“下周二来公司。”

“被录取了？”

“不是，岗位需求部门的主管陪你吃饭，”Aimee补充说，“第三轮面试。”

“好！”我边答应心里边嘀咕，那谁埋单呢？

6　赫拉别恩交流法则

等待的时间总是非常漫长，下雪了。大片大片的雪花随风飘落，好像没有要停止的样子。

唐旋带来了我最喜欢吃的烤地瓜，地瓜烤得满是金黄的汁液，黏黏的，不小心抹在我衣服上。唐旋看见了，她笑：“好像八辈子没吃过饭。”

“回来一个月了，整天忙着面试，哪里有时间考虑吃饭的事情。”我边吃边说。

“其实，根据你的条件，你完全可以自己做。”她看着我。

“自己做？一没关系，二没资本，从何做起？”我心想，国内大学里培养出来的学生真是天真得很。

“你可以做培训师呀，我们学校经常请一些人过来讲课，听说都是自由职业，做培训师的。”她说。

“培训师？”我立刻就想起来了飞机上那个“智慧脑袋”，“忽悠人的事俺不干。”

“什么忽悠人呀，我经常去听，听完后都觉得很有收获，前天还有人来跟我们讲职业生涯规划，说职业分四个层级，最底下一层是打工，第二层是自由职业，第三层是企业家，第四层是投资人。凭你的条件，完全可以直接去第二层呀，干吗非要在第一层跟人抢饭吃。”唐旋看着我。

“哥觉得吧……”自认为伶牙俐齿的我，竟然被这个小妮子呛得没话

说。

“你们在国外大学待惯了的人，整天想着做职业经理人，可是现在满大街都是MBA，剩下几个不用干事的，还是EMBA。你们也是被体系化了，你没看新闻吗？今年MBA第一年的平均年薪是5万多一点。”唐旋也不顾我的感受继续说。

“我说你能不能开会儿空调呀，难不成你穷困到这个样子了？”唐旋边说边去找空调遥控器。

“我这主要是为了响应环保，节约能源。”我笑道，“你们学校干吗找那么多培训师去讲课呀？”

“不太清楚，都是学生会组织的，估计也是为我们就业提供一些帮助吧，学校里的老师一般不会讲这方面的东西。”

“这个职业蛮有趣的，不过我又不是学表演的，我还是想找个像样的公司进去混几年。”我感觉那些做培训师的一定是具有某方面的表演天赋。

“如果从表演的角度来说，那些老师都不及格。”唐旋咯咯地笑着说，“每次课程结束，我们都会给过来演讲的培训师提不少呈现上的建议。”

“比如说呢？”我倒是有些好奇了。

“比如，我们通常说的赫拉别恩交流法则，从表演的角度来说，一个人影响另一个人只能通过三个因素，语言、语调和动作。你知道哪个最重要吗？”她笑着看我。

“当然是语言了，内涵最重要。”

“好，你告诉我这是几？”唐旋凑到我面前，伸出一根手指头。

“一呀！”

“那这是几？”唐旋继续在我眼前伸出两根手指头。

“二呀！”

“那一加一等于几？”唐旋在我面前伸出三根手指头。

“三，你考傻子呢？”我奇怪地回答。

唐旋自顾笑了起来：“我就说去国外读书，人的智商会降低嘛，一加一等于二！”

对哦，我挠着头说：“那你干吗伸三根手指头？”

“我又没问我伸了几根指头，我是问你一加一等于几！”

“哦哦哦，我承认我智商低了，那这说明了什么？”我问。

“说明语言在人际交往中并不如你想的那么重要，刚才你根本不在乎我说了什么，你只在乎我做了什么，根据研究呀，语言在交流中占到7%的比例，语调在交流中占到38%，动作却占到55%的比例。”她颇有些自豪地说。

我突然想起去美高的面试，那些心理咨询师莫不是在旁边观察我们的动作语言？

“那些培训师过来呀，讲是讲得不错，可惜动作都比较牵强，呆呆的，毫无影响力可言，从我们专业的角度来说，那叫呆瓜型演员，只能背台词。”她笑。

“那你能不能告诉我一个自信的动作？”我合计着面试时可以用。

“我们学表演课的时候，老师说，如果是领袖发言，一般把两手指尖相对，往下压，这个动作叫尖塔形手势，暗示着权威和自信。”她边说边比划，“以后你有不懂的尽可以向本姑娘咨询，不过，只能通电话了，我决定下周就去北京漂了。”

“已经决定了？”

“嗯，我根据你那天的四十原则想了想，我不想留下遗憾，即使失败，那我也努力过了，总比不去尝试的好！”唐旋说着，清秀的脸上竟然显出刚毅的感觉。

送走唐旋，我觉得我们的关系就像是一张满弦，碰一碰，便断了、残了。唐旋说要离开上海，不经意碰了她之前不敢触碰的弦。

楼上小孩子正在阳台上读着句子：“冰冻三尺，非——非一日之寒！”非一日之寒！

7　中国特色的外企

周二一大早就接到两个电话，一个是Aimee提醒我中午11:30美高公司的午餐，一个是唐旋晚上7:00的道别晚餐。

Aimee向我介绍说，午餐面试是美高公司的特色，就是边吃饭边面试，因为即便一个人已经掌握了很多知识，但随着时间的流逝还是会慢慢遗忘，尤其是在面试这样一个充满压力的氛围之中，应聘者往往不能够很快说出答案，所以，为了全面地考察面试者，他们特地设计了这个午餐面试的环节。

我心想这个环节够损的，吃也不让人好好吃，说也不让人好好说，要不是财富500强公司，还真想不出这样的点子。

鸿门宴在美高公司的餐厅里举行，包间，四菜一汤，人数2：1。

“你不用紧张，你的材料，我们都看过了。”对方拿起筷子说。

我只想说，我都招，希望政府宽大处理。

“我们尽量少提问题，以不影响你吃饭为主。”对方可能感觉自己用词不当，笑着解释。

“有任何问题，您尽管问，我一定如实汇报。”我也笑。

“我是项目部的负责人，我叫Rick，这是Aimee，你已经见过了，负责我们公司的培训和招聘。”对方介绍。

“见过见过，谢谢您。”我顺道正式仔细看了看Aimee，小眼睛，小鼻子，小嘴巴，满脸都是小，我眼光落上面都得滑下来，除了皮肤白之外，实在没什么落眼点。

“你做基金做得好好的，为什么不找一家基金公司，却想进美高这样的财务软件公司呢？”Rick开门见山，边说边把汤转到我面前，“来点羊肉汤，冬天大补。”

“我来给您盛一碗吧。”我站起身给Rick和Aimee盛满，顺便合计这个问题怎么回答。

“我的专业是财务方向的MBA，在做基金的过程中，感觉基金主要是

务虚，虽然短期可能有较大的薪酬回报，但这不是我的职业梦想，我期待自己可以做一份务实的工作，通过自己的专业与IT的结合，能够创新出一些产品，从而实现自己真正的价值。”我特地用了“期待”这个词。

“你对IT这个行业了解多少？”Rick又转过来一份红烧肉。

“读MBA时有做过这方面的论文，但只是学术性的，所以，我期待行业交叉的经验，用我的华尔街式的投资经验，跟IT技术结合，相信会碰出不少火花。”

“你有什么问题要问我？”Rick又熟练地转了份上汤西兰花过来，“这个能解火。”

“我想了解美高公司的晋升机制是怎么样的？”我琢磨着如果不问个尖锐的问题，显得我不够上进，也对不起这么丰盛的午餐。

“我们有两个通道，一个是管理，一个是技术。目前招聘的这个职位是管理级的，属于项目部政府财务软件开发项目组，头衔是助理项目经理，将来会向项目经理这个层级上提升。”Rick边回答边夹起一块肉。

当我吃第三块红烧肉的时候，菜基本所剩无几了，Rick站起身说：“今天我们就谈到这里，回头Aimee会再通知你下一步的进展，非常感谢你的午餐时间。”

“谢谢您！”我被对方谢得不知道怎么回答了。

Rick先行离开，Aimee说：“你问得够直接的。”

“山东人，本色不改呀，得罪的地方请多多谅解。”

“哈哈，跟我老家一个地方。”Aimee笑起来，我竟然发现她会笑。

“今天先到这里，你等我们的通知，如果进入第四轮面试，那就主要是薪酬等细节问题了，我们会在一周内答复你。我还要赶去下一个面试，就不送你了。”

我走出包间，透过玻璃看到Rick又在旁边的房间里跟人吃了起来，我用充满敬佩的眼神跟Aimee道别。中国特色的外企，果然与众不同。

我自己乐呵呵地溜达出美罗大厦，忽然想起晚上还要去送唐旋，带份什么礼物好呢？鲜花？坐火车不方便带呀；书？那不是输的意思吗；香水？又显得太暧昧。边想边在徐家汇瞎逛，直到我听到一对母女的争执。

一个可爱的小女孩固执地指着一个花瓶：“妈妈，我要！”

年轻时髦的妈妈拉下小女孩的手：“瓶子上有气泡，不好看，妈妈给你买别的，好不好？”

女孩仍固执地望着花瓶：“我要嘛！泡泡亮亮的，好漂亮！”母亲使劲地把小女孩拽开：“真不听话，这种次品怎么能放在家里呢？”小姑娘哭哭啼啼地被母亲带走了……

于是，这个花瓶被我用20块钱的成本带到了唐旋的面前。

唐旋在吃饭，我忙着包装那20块钱的价格：“这个花瓶好像舞会中羞涩的少女，纤细的腰肢下，金色的纱裙晶莹地落满一地。瓶上的那个小气泡在灯光下可爱地闪耀着，像只明亮的眼睛，但一点也不妨碍花瓶光芒的闪耀。它仍然是一只美丽的花瓶，甚至是独特的，由于那滴泪，才有了这种残缺美。哥想提醒你，不要追求完美，去北京差不多就成，别整得自己太累。”

我都被自己美丽的语句感动了。

“一个花瓶还被你整得这么有诗意？”唐旋笑着说，“你真是个诗人！”

“不带这么侮辱人的，哥是触景生情！”

“要不要来瓶红酒？”唐旋看着我说，“没见你喝过酒呢，我都要走了，让我看看你的本色呗。”

“我脸一会儿准比酒还红，得，今天哥是舍命陪妹子，来瓶1784年的滴金庄葡萄酒。”我大声说，“哦，这个店可能没有，要不来瓶今年的张裕吧。”

唐旋只是睁大眼睛看着我，仿佛欣赏一场话剧一般。

“要不我给你要瓶雪碧兑一下？”我看到唐旋不作声了，“唉，怎么忽然不笑了，那我给你讲个笑话吧。”

“你知道冷跑得快还是热跑得快吗？”我问。唐旋撅着嘴，我生怕她哭出来。

“当然是热跑得快呀，因为我们可以Catch a cold!”我笑着说，我承认过度的热情是害怕过后的孤独。

“无聊。”唐旋眨眨眼说，“我去北京，你会过来看我的吧？”

“Sure! Of course!”我倒上两杯红酒，递给唐旋一杯，“算命的先生讲，我这条命叫一将功成万骨枯，不过我不同意，我认为我们出来混的，是生是死由自己决定，你跟我在一起的时间短，身家还清白，路怎么走，你自己决定。好了，祝你在北京一帆风顺，干杯，Madam。”

唐旋开始笑起来：“哥，你虽然很聪明，但讲起笑话来却差得远，从传播心理学来说，你首先不能说‘我给你讲个笑话’，否则听众就产生了心理防御。然后把精心设计的情节随徐徐而进、不动声色的舛误而小心展开。”

“哦，讲个笑话还这么多学问？”

“诸如一个微笑、一耸肩、欣然赞许、做作的哼哼、意味深长的停顿、讥讽的变调、喘不过气的激动、突然回忆起来的惊愕、接近尾声的快节奏等，这些都能暗示和控制听众的反应。”唐旋豪迈地喝了一杯酒。

“那你给我讲个笑话吧，我鉴赏一下电影学院导演的水平。”

唐旋眨眨眼睛，接着说下去：“有一个电视台做节目，邀请了一个4岁的小孩做嘉宾，主持人问小朋友你叫什么名字呀，小孩清脆地说我叫刘小雨，主持人继续问你为什么叫小雨呢？小孩说因为生我那天妈妈说在下雪，主持人好奇地问那为什么不叫小雪呢？小孩回答说你们家老爷们叫小雪呀？”

“哈哈哈哈，好玩，那这个从专业的角度来说有什么技巧？”我好奇地问。

“首先你要用活泼的语气，表现出对故事的兴趣，而且讲起来要干脆利落，最后要备好高潮时所用的措辞和节奏，要生气勃勃，富有感染力和自信。”她笑着说，“你明白了吗，小雪？”

“我琢磨琢磨，哎呀，你这一说，我都舍不得你走了。”我盯着唐旋。

“呵呵，时间到了，本Madam要赶车了。”唐旋做了个搞怪的表情，“我给你留个念想。”

唐旋从钱包里翻出一张照片：“这是上次你在思南路给我拍的照片，我洗了一张，送给你了。”

我手里拿着照片，在站台上看唐旋离开。离开前唐旋一直哼着一首米脂的民歌，缠绵、豪放的信天游：你是我的哥哥，你就挥一挥手；你不是我的哥哥，你就走你的路！……

9　馒头不是吃的

我是个矛盾的人，既感性又理性，既热情又保守，自己实在无法搞懂自己。

经过深夜的衡山路，两边的法国梧桐拉长了我的影子，唐旋曾经喜欢给我讲每个酒吧的故事。衡山路地铁站对面有个BABOSTREET，起初是法国人开的，后来转让给了一个意大利人，意大利人习惯每天晚上自己打台球；REALLOVE的座位必须要预订，否则只能坐在隔壁的房间里，那里舞跳得最好的是Linda……

想至此，嘴角竟挤出一丝微笑，这丝微笑瞬间就在我脸上凝固了，因为下轮面试不知道什么时候会到来。

幸福来得比想象得要快，唐旋走后的第二天我就接到了Aimee的电话，苦于被生活折磨得太久，于是我用了很少的钱就把自己卖掉了。入职的第一天，仍然是Aimee接待我。

“欢迎你加入美高这个大家庭。”Aimee微笑着。说实话，她还不如不笑。

进入员工工作区前，我看到墙上全是照片。“这是我们每年集体活动的照片，你看这是圣诞节的照片。”Aimee用手指了指一张照片说，“这就是我们HR部门的节目。”

一群打扮怪异的人拿着斧头，正在跳着斧头帮的舞蹈，“群魔乱舞”，这四个字硬生生被我吞了下去。

刷卡，Aimee顺手将卡片递给我，它代表了我在美高的身份。成排的格子，蓝色隔板，每个格子间的拐角处都写着主人的名字和部门，每

个隔断都被布置得别具特色，有养绿色植物的，有摆机器猫的，竟然还有放奥特曼的。

“这是你的位子。”Aimee指了指“奥特曼”的旁边。

这里大多是4人共用一个隔断，格子间外侧贴有桌子编号和各人的中英文名字。由于公司的文化，都没有贴头衔，从上到下直呼名字就可以了，每张桌子上摆着两台显示器，并外加一台IBM笔记本电脑。

“两台显示器连接的是一台主机，有关的内容可以在两个显示屏间直接拖动，这样操作时就不用切换屏幕，节约工作时间。”Aimee介绍说。

我把包放在桌子上，微笑着向隔壁的“植物”、“机器猫”和“奥特曼”打招呼：“Hi，叫我Richard好了，请多多关照。”

“植物”站起来，一个卷发女生：“我叫Cathy，你好！”

“机器猫”是个大肚男生：“I'm Ben, nice to meet you!”

“奥特曼”是个高个男生：“I'm Claude, welcome boarding!”

我再次感叹，宠物跟人真的很一致，我正合计着自己养什么，Aimee开口了：“你有1000块钱的隔断装修费，你可以自己去财务部领取，接下来我带你去认识一下你的馒头。”

“馒头？难道还专门为北方人准备了面食？”我问。

“Mentor（馒头），就是导师的意思。”Aimee笑着说，“为了让新员工尽快融入团队，我们公司有个导师制，就是让有经验的前辈成为你的教练。在技术、生活、职业发展等各方面有疑惑时，都可以向他请教。在美高，每个实习生都有自己的馒头。”

没想到我的馒头竟然是Rick！“有问题就找我，年轻人！”高大的Rick大声说着，“下班后我请你吃饭，6点我先预约了哈。”

Aimee向我介绍道，Rick是项目部政府财务软件研发团队的项目经理，也是我的上司，本来上司是不可以做馒头的，但是因为他对我印象深刻，执意做了我的馒头。

“有任何问题，你可以找Rick和我，我也算是你的娘家人，这周你以熟悉公司文化为主，直接向Rick汇报。记得明天早上9点是新员工入

职培训，在21楼3号会议室，你要准时参加。”Aimee冲我职业地微笑着，转身离开。我心里想，这么快我就成了公司的一道菜了。

10　我能

很快我就跟同一个格子间的同事建立了正式外交关系。机器猫Ben是台湾人，喜欢开玩笑；奥特曼Claude是新加坡人，说话做事一板一眼的；而植物Cathy是上海人，好像不太愿意说话，哦，对了，她告诉我她的植物叫巴西木。我的主要工作是将项目产生的文档编写好，做客户体验并协助Rick。

“我们四个能凑齐不容易，美高很尊重员工个人的工作习惯，采用的是弹性工作制，没有人会要求你准点上班。如果你习惯晚睡晚起，也可以每天睡到自然醒，然后过来上班，只要能按时完成工作。不过晚上一般不能在公司待到7点后，公司杜绝当众加班。”Ben说。我瞄了一眼，果然没有看到一般公司常见的打卡机。

Ben站起来又说：“现在是10点半，Coffee Break，跟我来！”

茶水间的冰箱里装满了各种饮料，咖啡机则有星巴克和雀巢两种，可以提供十几种不同口味的咖啡，此外，还有微波炉和各种小食品。

保洁阿姨正在忙着洗水果、摆果盘，从苹果、香蕉到柑橘、葡萄，以及切好的西瓜等。

“我最爱吃的葡萄。”没一会儿工夫Cathy也凑了过来。Ben则跑去跟人叽哩呱啦沟通着什么。

“我们一般用这个时间来交流一些项目信息，这就是非正式沟通的好处。”Cathy补充说，“你要不要来点葡萄？”

我摇了摇头，说实话，我不太喜欢上海女生，何况Cathy长的一双大眼睛，更不是我的菜，可身边没其他认识的人，我就跟Cathy聊起来：“你来美高几年了？”

“一年了，之前在楼上的埃克森美孚石油，我从毕业到现在就没出过这栋楼。”Cathy颇有些自豪。

“我看楼下水牌，微软也在这栋楼里。”

“是呀，张亚勤，我们经常在楼下见到！不过听说要搬走了，我面试几次都没成功。”Cathy恨恨地咽了口口水，好像把张亚勤吞了下去。

“你也有馒头吗？”我好奇地问。

“有呀，我的馒头明天应该会给你们上课。公司里有三种形式帮助员工成长，培训、轮岗和馒头，将来你也会被要求去上课。”Cathy解释着，“你怎么不吃呀？”

“我正紧张跟前辈您学习呢，哪里有吃的欲望。”更何况Cathy的眼睛简直就跟葡萄一样，我哪敢吃呀。

15分钟后大家各自散去。下午我都在忙着理顺我的工作关系，美高的小型开发团队一般由产品管理、程序管理、开发、测试和客户体验等五部分组成，Cathy负责产品管理和测试，Ben负责程序管理，Claude负责开发，我负责客户体验，我们的头是Rick。

正当我头大的时候，Cathy说：“我先走了。”我一看表，6点整，连秒针都不差。

Cathy刚离开，Rick就跑了过来：“年轻人，晚上我们两个的约会，别忘记了，一楼见！”

到楼下的时候，Rick已经开着他的奥迪A6L过来了。“晚上我带你吃SOHU！”我刚上车他就说。

“SOHU要被美高收购吗？”

“SOHU是新天地的酒吧，粤菜做得不错，相信我，我对吃很有研究的。”

“这个我信！”我非常坚定地说。

“I want to change the world！这是我一直以来的梦想。我认为，美高能够给我实现这个梦想的平台。”刚坐在SOHU，我还在观察环境，Rick就开始解释他当时选择美高的崇高原因。

“美高对我而言，最大的吸引力就两个字——影响。”Rick说，“你所参与的产品将会有机会对全球数以百万计的用户产生影响，改善他们的财务流程，这种成就感是难以言喻的。”

酒吧的电视正在播放移动的广告，打出两个大大的字：我能！

其间，我们在快乐而友好的氛围下交换了彼此的职业观，双方一致决定为美高的未来而奋斗。我还了解到，这原来是公司的规定，馒头在新人上班第一天都必须要请客。看来美高为了让员工迅速融入团队，真是无所不用其极。

这种场合，我更多只有听的份，忽然一个熟悉的身影经过我身旁，我对Rick小声说："那不是Cathy吗？"

风生水起

11 Mr. Circle

"是吗？哪里？对，Hi, Cathy!"没等我反应过来，Rick就喊道。

我永远记得Cathy当时的表情，又红又黄又黑又白，衬托着一袭红裙倒是别有风韵。"你们也在这里呀？"Cathy慢慢走过来，跟上班时相比简直判若两人，妩媚而妖娆。

"是呀，带徒弟吃饭。你是一个人吗？"Rick问。我差点笑出来，谁没事一个人跑酒吧里混呀？

"不，几个朋友，你们慢聊，我先过去了哈。"Cathy走了回去，我看到那桌只有两个人。

"咦，那不是咱们中国区副总裁吗？我去打个招呼！"Rick说着就要起身，我说："时间不早了，我离家比较远，我们还是回头再聊吧。"

"行。中国区总裁不是去新加坡了吗，啥时候回来的呀？"Rick边走边嘀咕。

我忽然觉得公司不像办公室隔断玻璃那么明亮了。

第二天早上我去参加培训的时候，Cathy还没来。弹性工作制，给员工留下更多泡吧的时间，想来这个制度也很人性化。任何制度都有优点和不足，关键是看公司想要营造哪一种文化氛围。弹性工作制貌似很轻松，其实对员工来说压力很大，因为人对自我的要求，往往比别人对自己的要求要高很多，如果在固定工作时间混，那就混满8小时好了，但弹性工作制，是以工作目标为导向，意味着8小时以外任何

突发事件你都要处理，如半夜3点起床开电话会议，会议上随时准备回答总部或者客户抛来的问题等。

来到21楼3号会议室，很多人已经在了，U型的教室，12个座位围成一圈。我发现面试时候的带头发言人也在，一看名牌叫：Jason。熟人相见分外眼红，我坐在他旁边问："跟咱一起的那个女同学留下来了吗？"

"是你呀！听说她第三轮被干掉了。"他惊讶地看着我。

"好可怜！"我惋惜地说，然后我们一起对该事件默哀了一分钟，这时Aimee进来了。

"欢迎大家加入美高这个大家庭！接下来你们将参加为期三天的培训，第一天上午是公司文化，由中国区副总裁Simon主讲；下午是职业化培训，由美国总部人力资源部过来的David主讲；明天上午是沟通培训，由我来与大家分享；明天下午是商务礼仪培训，由外请的培训主讲；后天我们去青浦进行拓展培训。中间有任何问题，必须向我请假，同时需要各位所在部门的经理书面确认方可，最后预祝大家度过愉快的三天。"Aimee继续保持着她的职业素养。

在我们热烈的掌声下，Simon站了起来，四十岁出头，浓眉大眼，董事会式的衬衣，米黄色领带，一看就是标准的外企高层风格。

"我代表公司欢迎大家的加入，我昨天晚上12点刚刚从新加坡回来，一早就见到这么多新生力量，非常高兴，美高的价值观一共是五条，我们坚持诚实和正直……"

后面我就再也没听下去了，昨天晚上10点我还在酒吧见到你跟Cathy在一起，怎么早上就改12点回来的了，难道是坐了时光隧道不成。我用余光看到旁边的同事都在拼命记笔记，Simon的目光盯得我难受，这种课桌使得谁都逃不掉，我只能装出认真的样子不断在本子上画圈。终于熬到第一堂课结束，我凑到Jason旁边说，哥们，看看你都记了些啥，让我参考参考。他啥也没说，反问你都记什么了。我把我的笔记亮了出来，他也摆到我面前，一看：全是圈圈！唯一的区别就是他比我画得大点。

于是Simon在我们12个新同事圈子里就有了个别致的外号：Mr.Circle……

12　职业是个什么玩意儿

中午吃饭时，意外收到了唐旋的短信：我在北京一切均好，你是否想我？请选择：A　想　B　很想　C　非常想　D　想死了。我回复：我爱北京天安门！唐旋回复：我就在天安门。这丫头，去北京果然胆子大了，橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳。

Jason端着饭凑过来：“哥们，偷着甜蜜什么呢？”

“跟党汇报工作呢！”我把手机藏起来，“你去哪个部门了呀？”

“销售部，目前只是做个Sales。”Jason说。

“看你的口才就适合做销售！”

“我原来在沃尔玛做采购，从甲方变成了乙方，得要适应一段时间了。”

“你在几楼办公？”

“外滩中心大厦。”

“风景优美呀！”我赞叹。

“哪有时间看风景，我们是人家的风景，全部门都忙，到现在还没见到我的老大呢。”Jason摇了摇头。

由于上午的彻底失望，所以就有了下午彻底的希望。David长得跟乔治·布鲁尼一样，惹得下面听课的几个女同学一阵骚动。他说话倒是简单直接。

“其实扮演乔治·布鲁尼不是我的职业，我的职业是人力资源管理，主要工作就是帮助包括各位在内的同事们进行职业生涯规划。我想请问各位的是，什么叫职业？”

Jason又发挥了他一贯的大无畏精神：“职业就是工作，是一种谋生的手段，也是人的一种价值的体现。”这时我又收到了唐旋的一个短信：爱是一种信仰。我刚要回复，就听到David点我的名字：“Very well! Richard，你的想法呢？”

“职业是一种信仰，是一种爱！”我无比坚定地说。

“Interesting！你是怎么想到的？”David睁大眼睛看着我。

“冥冥中我得到了上帝的启发。”我在胸前画个十字，默默为唐旋祈祷。

“有信仰是件好事，年轻人。”David接着说，“我请各位从现在开始记住一点，公司掌握各位的职业，但是各位掌握自己的事业。你们每个人本身就是一家公司，是需要各位一生去打拼的企业，你们未来的职业可能会发生不断的变化，但是你们的事业永远不会改变，那就是对生活的信仰和梦想。”

大家纷纷鼓掌起来，因为我们终于听到一个不忽悠我们的说法，公司职业生涯规划是个美丽的谎言。

David接着说：“为了让这个梦想实现，我们首先得把握好现在的每个职业，比如你们喜欢的姚明，他不是为了休斯敦火箭队中锋这个职位在拼，而是为了他心目中美好的篮球事业在拼搏。能力并不代表你在某个地方有饭吃，而在于你到任何地方都有吃饭的能力。所以当下的每个职业点，都需要做好，这并不矛盾。”

真佩服这个老外，绕半天还是要我们为公司拼命，但是这种说法确实让人好接受一些。

“我个人认为，要想做好当下的职业，需要具备三个条件，即外面有职业的形象，里面有职业的心态，手里有职业的做法。”David继续讲了下去。

半天的时间虽然很短，但是我从David身上学到很多东西。首先，他从听众的角度出发，而不是夸夸其谈；其次，他能把一个看似矛盾的问题引向统一；最后，他本身就是个很职业的人，从自身角度来展开讲解，对我们更有说服力。再想想Mr. Circle讲解的诚信，真是与之形成鲜明的对比。

David最后说：“这都得益于我的一位老师，他也是位中国人，名字叫章平，感谢他十年前告诉我这些道理，我也期待着这些方法能够引领各位到达你们的梦想之巅。”

“章平”这个名字听着有些耳熟，但实在想不起来在哪里见过，这时女同学们提议，所有听课的同学请David吃饭，帅哥老外乐呵呵地接受了，我问去哪里，一个女同学大声喊：

“SOHU!”

13　精神丧家狗

我想我上辈子一定是在SOHU打工。大家熙熙攘攘地涌进SOHU的时候，我条件反射般地先搜索了酒吧的每个角落，确信没有发现Cathy，我才放心下来，虽然我也不知道我为什么紧张。

大家围着David不断追问美国总部的八卦，我在一旁静静听着，Aimee端杯酒坐我旁边说：“老乡，这么安静，不是你的style呀！”

“于无声处听惊雷，众人皆醉我独醒。”我轻轻点着头说。

“哟，诗人呀！”Aimee笑着说，我怎么听这个职称怎么耳熟。

“您是我的面试官，我得请您喝一杯，以表达我对阁下慧眼的佩服！”我举起红酒。

“按照我的意见，可是没打算让你进公司！”Aimee喝了一口红酒朝我笑。

“您眼神不至于这么不济呀！”

“因为你的性格测评是蓝色加黄，我们需要的是纯蓝色，但是你部门的头，也就是你现在的馒头Rick执意要你，我们也没办法，毕竟我们只能提供建议。”Aimee歪着头看着我。

“一个人才差点被你扼杀在摇篮里，幸亏苍天有眼，能告诉我你是什么颜色吗？”我也歪头看着她。

“我是蓝加绿。”

“什么意思啊？”我脑袋里开始充满红橙黄绿青蓝紫。

“这是种性格分类的方法，它将人的性格分为红色、蓝色、绿色和黄色。红色的人，哪里有刺激和有趣的活动，他们就出现在哪里。他们乐于成为人们注目的焦点，他们充满梦想，并善于让其他人也为他们的梦想振奋。他们永远都是富于感召力的乐观主义者。”Aimee朝Jason那边看了看，“Jason就是红色比较明显的人。”

“那我那黄色是咋回事呢？”我追问。

“这个嘛，明天告诉你，现在都告诉你了，明天怎么讲沟通呀，让你像今天一样老溜号吗？”

“啊，这都被你发现了？”

“我没别的优点，就是眼神好。”

“眼小聚光！”我嘴里嘟囔着，但是没发出声。

大家决定要散去的时候，已经是凌晨1点，Aimee说“完了”，我问怎么对生活如此绝望？她说一是这个时间已经没地铁了，二是明天的课堂上，大家又要买卧铺票了。我说没事，明天我负责给大家倒咖啡。

这时Jason跑过来说：“Aimee，需不需要我送你回家呀？”

Aimee说：“不用了，我跟黄色先生家离得近，正好顺路，也不浪费钱。”

Jason悻悻离开了。等我们客套地送走了所有人，才发现出租车也没了，我提议：“不如我们先走走，哪里打到车哪里算？”

Aimee点头认可，还真是“点背”，一直走了15分钟都没车。“你为什么没打算留在美国呢？”Aimee边走边问。

“你面试时问过这个问题了。”我转到Aimee外面，“这样好保护你。”

“我想听听你的真实想法。”

我说我给你讲个故事吧。话说孔子到了郑国，与弟子们走散了，孔子一个人站在外城的东门。郑国人有看见，就对子贡说：“东门有个人，他的额头像唐尧，脖子像皋陶，肩膀像郑子产，可是从腰部以下比禹短了三寸，一副狼狈不堪、无精打采的样子，真像一条丧家狗。”子贡同孔子见面后把原话如实地告诉了孔子，孔子高兴地说道：“他形容我的相貌，不一定对，但说我像条丧家狗，对极了，对极了！”

我说，我不想最终跟孔子的感受一样，做一条精神上的丧家狗，我要做我喜欢做的事情。

一路走一路聊，终于到了Aimee家楼下，Aimee笑着说：“Amazing！我们竟然到家了！”

我点头："是你到家了。我就不顺道上去喝杯茶了，啊呀，出租车来了，再见，期待明天上午你的课程！"

坐上车我一看表：3点半！

14　先诊断后开处方

回家倒头就睡，迷迷糊糊中醒来，已经是早上8点，恍惚中拿起包飞奔出门，跑5分钟，冲上三号线地铁，再换二号线，然后急步10分钟，通过旋转门，跨进电梯，刷卡过门禁，到了会议室就看见Aimee正在张嘴说早上好。

"早上好，今天上午由我来跟各位分享沟通的主题。"Aimee用眼睛扫我一眼，她竟然完全没有倦意。我伸手去掏包里的笔记本，竟然掏出了一本书来：《旁观者》，真是祸不单行，出门时拿错了包，把从美国回国时挂在门口的Prada包给背了出来。

"沟通这个主题一般是结合性格，或领导力的模型来讲解，前者比如结合PDP、DISC、MBTI及九型人格等，后者则一般用Situational Leadership（情景领导）或Coaching（教练技术）等。今天我们只介绍前者，如果大家将来有机会参加领导力培养项目会接触到后者。"Aimee说。

"我们首先提出沟通的模型，就是诊断—调试—沟通，你们都去过医院吧？"Aimee问，眼睛却是看着我。我不得不回答："去过去过，因为我经常得病。"

我以为她会继续问我什么病，她却绕开了话题："那你到医院的时候，医生首先要做什么？"

"带钱了吗？"我一本正经地说。

"嗯，这是诊断资金状况，那么对病情呢，医生会直接开药给你吗？"Aimee接着问，我不得不承认她反应很快。

"国内是'望闻问切'吧，国外是先用设备把我检查一遍。"

"国内现在也不'望闻问切'，都流行老外那套设备了。"一女生插话。

"不管是中医还是西医，都得首先对病人做出一个诊断，然后才开药

方，我们在人际沟通中同样也需要先诊断，这才是沟通的第一步。”Aimee引导说，“然后调试自己的沟通风格，比如语气、语言和语调等，最后一步是进行沟通。”

“那要诊断些什么呢？”Jason问。

“这个问题问得很好，每个职业在沟通中的诊断要点不同，但基本会包含对方的情绪、性格和说话透露出来的信息等。”Aimee环视了一下大家，并在白板上写下了关键词：诊断——情绪、性格、信息。

“情绪如何诊断呢？”Jason又问。

“通过看表情和动作，听语言和语调，感受对方的感觉。”Aimee笑着说，“所以诊断是应该考虑三个因素的，三管齐下。Richard，你来帮我做个演示。”

“假如你是我老公。”Aimee看着我，我急忙解释：“只限上课这会儿。”

“下课了你要跟我去领证才行。我向你做几个动作，你来判断我是什么情绪。”Aimee说。

“你怎么还不洗衣服呀？”Aimee阴着脸慢慢地说。

“老婆，你更年期到了？”我故作慌张地说。

“情绪，情绪，什么情绪？”Aimee问。

“抱怨，埋怨，愤怒，指责。”我赶紧补充。

“很对，人类具有四种基本的情绪：快乐、愤怒、恐惧和悲哀。快乐是一种追求并达到目的时所产生的满足体验；愤怒是由于受到干扰而使人不能达到目标时所产生的体验；恐惧是企图摆脱、逃避某种危险情景时所产生的体验；悲哀是在失去心爱的对象或愿望破灭、理想不能实现时所产生的体验。在以上四种基本情绪之上，可以派生出众多的复杂情绪，如厌恶、羞耻、悔恨、嫉妒、喜欢、同情、指责等。”Aimee补充道。

“我明白人为什么悲观了，老婆！”我皱着眉头说，“情绪中就‘快乐’这个词是好的。”

“所以我们要更在乎对方，如果对方是快乐的，我们就把自己的沟通

状态调试到倾听的状态，然后保持沉默和微笑，仔细聆听就好了。”

“你刚才那种想要咬人的情况呢？”我问。

“那就需要进行同理心，对待愤怒、恐惧和悲哀都需要调试到同理心的状态，才能跟对方进行沟通。”Aimee回答。

“什么是同理心呢？”

Aimee转身在白板上写下一个公式：Empathy = Understanding + Showing Understanding。

“同理心等于体会对方的感受＋把你的体会表达出来。”Aimee解释说。

“那刚才你一说完，我就去洗，好吗？”我问。

“不行，因为对方的情绪没有处理。”Aimee说。

“女人就是麻烦！”我由衷地感叹。

“男人也一样，人都有被理解的需求。刚才那个情形，你应该说老婆你嫌我不洗衣服是吗，好，我马上去洗。如果是这样，情绪也处理了，事情也处理了。”Aimee笑着说。

“先处理情绪，再处理事情。”我说。

“很对，最初级的同理心就是重复对方的话，比如你希望我洗衣服对吗；再高一层是改述，就是用自己的话把对方的意思表达出来，比如你嫌我不做家务对吗；第三层是体谅对方的情绪，比如你感觉很烦对吗；最高层就是体谅情绪加改述，比如我不做家务这件事情让你很烦对吗。”Aimee总结。

“好了，老公，你可以坐回座位了。”Aimee笑着说，“Thanks for your support!”

“你很想让我坐回座位，是吗？”我边坐边同理。

“这就不对了，这种情况不需要同理！”

“你看女人就是很麻烦吧。”我耸耸肩，随手把那本《旁观者》放到一边，没想到里面滑出一只纸鹤……

15　颜色与性格

我刚要趁人不注意把纸鹤塞回书里，Jason从旁边抢了过去，做着鬼脸说：“啊哦，女朋友电话哦。”我正要辩解，Aimee继续说：“刚才那个情况，我是没有情绪的，所以你直接坐下就好了，不需要同理。”

我点头称是。

Aimee继续说：“情绪，只是诊断的一个要素，接下来我教给各位诊断性格的方法。首先我先强调性格没有不好，只有不同。所有的缺点都是优点的延伸线，所有的优点不过是缺点放对了地方。”

Jason举手说：“Aimee老师，我来协助你讲解。”

Aimee点点头说：“好的，假如你是我的孩子——”

“我怎么不知道？”我嘀咕着。

“假如我带孩子在机场，孩子跑跑跳跳的，你们是候机的人，你们会怎么办？”Aimee问。

“我会去制止”“跑就跑呗，我看自己的杂志”“我可能会过去跟孩子做做游戏”“我就安静地看着”……大家七嘴八舌地说起来。

“性格是个人对现实的态度和习惯化了的行为方式。刚才各位的处理方式，虽然不至于准确，但大致可以区分出不同的性格类型。”Aimee解释说，“红色是最外向的一种性格类型，在这个环境下跑过去跟孩子玩得不亦乐乎的可能是红色的，他们追求快乐比什么都重要，喜欢出现变化和刺激的事情，热情主动，好奇心强，所有人都是他的朋友。缺点就是随意，情绪化，虎头蛇尾，跳槽频率高，缺乏规划。”

“老师，我不想跳槽呀！”被点到的同学说。

“那是因为你刚进公司，”Aimee笑着说，“不是说你一定，而是说你更易。”

“黄色追求控制，刚才很可能就过去马上制止了，还要跟孩子的母亲讲讲素质这件事情，他们喜欢挑战，意志坚强，独立自信，讲究速度和效率，办事有推动力。但同样也容易傲慢自大，缺乏同情心，喜欢争辩，对于结果过分关注，往往忽略了过程中的乐趣。”

“孙悟空是不是这种类型？”我问。

“孙悟空黄色多一些，也有些许的红色。你觉得猪八戒是哪一种？”Aimee反问我。

“猪八戒可能是大红色。”我说。

“对，那唐僧呢？”Aimee继续问。这种随机的引导能力，Aimee的确是非常强，能现场随机抓话题。

“好像不是红，也不是黄，唐僧是个很严肃的人，我觉得他是完美主义的。”我尝试分析。

“唐僧蓝色比较突出，他的确是追求完美和严肃的生活哲学，他敏感细腻并善于分析，但是有些过于专注细节，过度计划，让人感觉不易接近。”

“这个性格才保证不被女色诱惑嘛。沙僧是哪种？”我问。

“当唐僧在想、孙悟空在做、猪八戒在说的时候，沙和尚比任何人都低调，他在看。当团队动荡不安时，他稳如磐石，所以绿色的沙僧是整个团队组织的稳定器。他们非常在意人际关系的和谐和团队生活的稳定，容易相处，冷静耐心。但是，过分强调和谐，事实上就可能造成过分妥协，逃避冲突，不愿意主动承担责任。”

“这四种颜色有时候并不明显，很可能是组合出现的，但主色还是能分析出来。”我在本子上记下这句话，Aimee就是唐僧和沙僧，了解是为了尊重，尊重彼此的差异。

“至于诊断里的最后一个信息，就是内容所体现出来的意思，这个相对比较简单，所以不做重点讲解。”Aimee看了一下表，下课时间到了。

我顺手把那只纸鹤打开，发现翅膀里面果然有一个号码，下面写着一行清秀的文字：希望你天天开心！都妮。

好奇心促使我在中午吃饭的时候编了一个短信：“你最近好吗？Richard。”我还在犹豫要不要把发送键按下去。

Aimee忽然坐到我对面：“Hi，上午课程，你有什么意见吗？”

我被吓了一跳，鬼使神差就按了发送键，偶然的一个短信，会让生活产生漪涟效应。

“Perfect training!”我赞赏道，“原来培训可以做成这样，跟你说实话呀，我一直认为培训就是忽悠，你跟David改变了我的看法，从你们的课程中真是受益匪浅。”

“嗯，那是因为你没有正确定义培训，培训是促成对方改变的一种即时沟通，这个世界上最伟大的事情就是帮助别人成长，我很享受这个工作。”Aimee自豪地说。

“那让你享受的原因仅仅是帮助别人成长吗？”我停下吃饭问。

“你是不是要问我，有没有收入的刺激呀？我们公司对内训师有一定的补助，不过是象征性的，而且为了收入无法保证一个人长久地喜欢一件工作。内训师们更在乎自己的级别，我们设置了培训师、银级培训师、金级培训师和钻石级培训师四个级别，我现在就是银级培训师，这是其一；其二，培训中最大的受益者是培训师自己，我能通过与其他人的培训互动，让自己的知识体系更加系统，从而使自己获得成长。”Aimee侃侃而谈。

Aimee说，任何一个有经验的培训师都明白，如果能把一个观点用简单的语言描述出来，就说明你真正掌握了这个概念。

“有点意思，那是不是只有人力资源部的同事才能做内训师？”我问。

“不，人力资源部只负责素质类培训，而专业类培训由每个部门负责，比如Rick就负责你们项目部的培训。在我们公司，Manager is a Trainer。”Aimee解释说。

“可是他们平时很忙呀？”

“这是一种文化，教会徒弟，成就师傅。如果作为领导没有培养下属，就是失职，而且如果每年没有培训满10天，那么奖金也会受到影响，这是公司知识管理的一部分。”

“铁打的营盘流水的兵，员工可以离开公司，但沉淀下来的却是公司的知识，这个文化很好。”我点头认可。

说话间，Jason也走了过来：“Richard，很浪漫呀，女朋友还给你折

纸鹤呢。”

“我要说是一个陌生人送的，你相不相信？”

“不相信！”Jason笑着说，“我怎么没收到过。”

Jason对Aimee说：“培训很棒，晚上不知道能不能赏光我的宴请，让我有机会表达我的仰慕之心？”

“晚上有安排了，包括你们两个，下午商务礼仪课程一结束，公司会给你们安排一次正式的西餐，让你们把学到的西餐礼仪实践一遍。”Aimee神秘地说。

“在哪里呢？”

“金茂大厦86层，金茂凯悦大酒店西餐厅。”Aimee看着我们。

“哇，万岁！”Jason和我同时喊起来。

“好，现在让我们回去参加下午的课程吧。”Aimee站起身说，“下午课程结束后，你们有两个小时的时间回家换正装。”

“没正装怎么办？”我追问。

“那你就裸身参加吧。”Aimee笑着说，“I am looking forward to seeing that（我期待看到这个）！下午的老师很专业，写过一本书《你的形象价值过亿》，而且还是大美女，希望你们不要走神。”

回会议室的路上，口袋里手机振动了一下，我以为是那个叫都妮的空姐回短信了，打开一看，是唐旋发过来的：我今天接到了一个剧组的通知，让我明天去面试。

我回复：是扮演一个角色，只喊“啊”那类台词的吗？

是导演助理，你支持我吗？

我跟主都与你同在。

我心里默默说了声阿门，就进到会议室里，讲台上一位美女已经在调试设备了。

我跟Jason互相使个眼色，都表示该老师评分应在90分以上。正当我们准备享受下午的视觉大餐时，美女开始讲话了：“各位美高的朋友，大家好，今天下午的主题是商务礼仪，请各位协助将手机调到振动或静音，下面让我们有请主讲老师梅雪老师！”

敢情美女不是老师呀，这下不走神才怪。我边鼓掌边琢磨，这老师排场够大的，还带私人助理呢。等梅老师出来，我又跟Jason用眼神交换了一下意见：中老年男人杀手。

梅老师问候大家的时候，我还走神在那个美女身上，看来助理太漂亮也会喧宾夺主。

“管理学家怀利在《公司形象》一书中指出，如果通过外表、行为和客户的关系，公司的职员能传达出公司的价值，这个公司就是成功的企业。”

老师从一本书开始谈起，接着说：“那么如何实现这一点呢，员工就需要有职业的着装、优雅的举止和到位的沟通。”

“老师，可我们是IT类公司，平时上班着装就是很随便的，比如苹果的乔布斯，他从来不穿职业装，举止也不见得优雅，为什么也可以成功呢？”没想到刚开始就有学员挑战起来。

“这属于个案，当一个人到达某个境界的时候，自然就可以不关注这些了。”梅老师回答。

“我之前在谷歌的时候，平时上班着装也很随便，有时穿个裤衩和拖鞋就来上班了，公司没有特别的要求。”挑战哥继续反驳道。

“如果你们不在意这个，就不会请我来了，毕竟你们是美高而不是谷歌。”梅老师脸色微变，语气明显僵硬。

“可我们公司也没有限制员工着装呀。”挑战哥不依不饶，现场变得很安静，连彼此的呼吸都听得很清楚。

“如果你觉得没必要学，你就先去忙工作好了。”梅老师急了。

“那好，我走，谢谢你，梅老师！”挑战哥站起身，边离开边说，“还不如没老师呢！”

Aimee跟了出去，大家都怔怔地看着老师。

“我们进入今天的主题，首先着装非常重要，不修边幅的人在今天这个社会上是没有多少机会的，美国著名形象设计师莫利先生曾对美国《财富》排名榜前300名公司的100名执行总裁调查，97%的人认为懂得并能够展示外表魅力的人，在公司中有更多升迁机会；100%的人认为若有关于商务着装的课，他们会送子女去学习；93%的人会由于首次面试中申请人不合适的穿着而拒绝录用；92%的人不会选用不懂穿着的人做自己的助手；100%的人认为应该有一本专门讲述职业形象的书以供职员们阅读。而我正好写了一本《你的形象价值过亿》。”梅老师继续讲下去。

我想这就是专家吧，总觉得自己是最专业的，遇到别人的反对就扔“砖”。我正在想着这位“砖家”的理论，口袋里的手机又振动了，这次是空姐都妮发来的短信：我刚降落在虹桥机场，晚上一起吃饭？

今天还在陪同事挨训，不如后天晚上如何？

好，晚上7点半后我都可以，地点你定。

我心想，这次坚决不去SOHU。

下午的课程在大家的沉默中结束了，虽然我学到了诸如着装要点、就餐规范和交往礼仪等知识，但同时也在寻思那个学员的问题：我啥时候才会用到呢？

课程结束时，Aimee走进来做课程总结：“我们下午学的知识，更多是对外交往中需要注意的礼仪，特别是市场部和公关部的各位同事，一定要好好掌握。今天的课程部分就到这里，给各位2个小时的时间回家换衣服，7点钟在金茂大厦86层金茂凯悦大酒店西餐厅集合。要求正装出席，跟老师下午讲的要吻合，我们将会评选一位最佳着装男士和一位最优雅着装女士。”

大家鼓掌，明显比上课时的掌声热烈很多。出来后，Jason对我说：“梅雪，真是什么都没学”。

我走到Aimee身旁问：“走掉的那位同学还健在吗？”

Aimee对我笑道：“当然在了，咱们公司鼓励这种开放讨论的文化，只是老师在处理上还欠缺些经验，没有做到足够尊重学员。”

“如果你遇到这个问题，会怎么解决呢？”我问。

“我会说你问得非常好，职业要跟公司的文化搭配一致，所以我希望大家可以活学活用，根据不同的情景和环境来决定怎么应用。这样一引导，就把矛盾和对立转换过来，而不是被学员给绕走了。”Aimee说。

“看来上课也是门技术活。”

“当然，一个老师没有讲授超过100天课，根本算不上有经验，再有好的知识，不能通过一些方法传递出来，就达不到知识传递的目的。”

“那这种情况，公司会付钱吗？”

“付一部分吧，现在公司一般都是按照满意度来付款，我们看完大家的评估问卷后，再跟老师沟通。别忘记正装出席，我先回办公室了，晚上7点见。”

穿什么衣服合适呢？这种场合犯不着穿燕尾服吧，在拿不定主意的情况下，还是深色西装比较保险。于是我选择了藏蓝色西装，蓝色衬衣和黑色条纹领带，再喷了喷Armani香水，赶到了金茂大厦。

夜色下的上海格外迷人，外滩附近流光溢彩，车水马龙，会让你不断掂量自己的身份，思考自己置身何处，否则很容易迷失自己。88层的金茂大厦直插云霄，在观光电梯里俯瞰上海，豪情顿生。

电梯停在86层，门一打开，两位美丽的服务人员就迎了上来：“Welcome to Grand Hyatt!”

看来上海的官方语言是英文，“请问美高预订的包间在哪里？”

“请随我来。”

包间内装修得极其奢华，餐具金光闪闪，每个座位前都点好了蜡烛，刀子、叉子和勺子毫寸不差地排列着，墙上挂着一些抽象画，几个早到的同学正在观摩，一个人在点头，旁边的人跟着一起点头，也不管看懂看不懂，先点了再说。

Aimee穿着米黄色晚礼服走了进来，胸低得我没敢正视。我深吸口气

刚要问候，Jason就走到她面前立正，身体上部向前倾斜30度左右微笑着说："哇，Aimee小姐，欢迎光临我们的酒会，请这边走。"走到餐桌边，Jason拉开高背椅邀请Aimee坐下。

Aimee端坐在椅子上，柔声说："大家都入座吧。"很女皇的感觉。

我坐到Aimee的右手边，刚要开口，Aimee起身说："那位同学，西装不可以搭在椅子后背上，另外手不可以放在桌子上，应该靠扶手上，手掌向下，身体挺直，立腰挺胸。"

"西餐真够麻烦的，还不如楼下随便吃点拉面。"我顺着声音看过去，原来是下午那位挑战哥。

"这是中西方文化的区别，也是体现出对其他人的一种尊重。"Aimee讲完，那个挑战哥也不做声了。

大家都落座后，服务员开始上鹅肝酱、冻子和泥子之类的东西，Aimee解释说："这是第一道开胃菜，大家右手边是刀，叉放在各位的左手边，一共有三副。吃一道菜换一副刀叉，分别吃沙拉、吃海鲜、吃主菜，按照顺序由外侧向内侧取，最里面这副吃主菜的，一般带齿，吃牛排用得着，因为牛排半生不熟，带齿容易切。好，Action！"

我感觉西餐并不比中餐好吃多少，只是因为程序的复杂性，让你更能体会吃饭的快乐，与其说是吃饭，不如说是享受用餐的感觉。西餐其实非常简单，只是程序显得很复杂，菜与酒水之间有必然的逻辑关系和顺序。所以越是高档的西餐厅菜单越简单，最多正反两面，就如同西方文化，虽然很丰实，但集中度很高。中餐正好相反，前后两道菜没有必然的逻辑关系，吃什么和用什么酒水之间也没有必然的联系。

我正琢磨着这种差异，忽然Jason抱怨说我还没吃完呢，怎么只给你们上菜不给我上呀。原来是Jason上了趟洗手间，回来后发现服务员对其无视。

Aimee说："喊什么喊，素质，注意素质，你的刀叉摆的就是用餐完毕的意思，还能埋怨人家服务员呀。如果临时离开，你的刀跟叉应该呈八字形放置于盘里，如果用餐完毕就将刀叉平行放在盘子里。你这么平行放着，给你上菜才怪。"

用餐结束后，Jason被评为最佳着装男士，而Aimee在谦让下获得了最优雅女士，Jason兴奋地说："我请客，大家到路边大排档补吃一顿，这里吃得实在不过瘾。"很多人表示支持，我说今天感觉很累，容我

先回家消化学到的知识吧，先行告辞了。

回家路上，我感叹着美高为了培养学员真是不遗余力，大家啥贡献都没为公司做，公司就已为员工付出了这么多，不管效果如何，公司都表明一种态度，你们是公司的宝贝。

地铁快到江湾镇时，收到一条短信：你没参加真没意思——Aimee。

夜深了，风起。

19　一个都不能少

跟前两天的In-House Training相比，拓展更是个体力活。

一到拓展基地，教练们就带我们做起了早操，Jason在旁得意地说："昨晚是我送Aimee回家的，怎么样，哥们，我进展神速吧？"

我"哦"了一声。

热身完毕后的第一个项目是攀岩，我们分成两个组比赛，Jason带一队，我带一队。由于Jason组的人牛高马大，很快就完成了这个项目，我们队一个女生比较柔弱，一直荡在中间上不来，停在那儿哭起来，Jason带头开始起哄："失败喽，下去吧。"我狠狠地瞪了他一眼："你们能不能消停一会儿，看到别人失败，你们很幸福吗？"

Jason不在乎地说："这个世界就是这样，弱肉强食，胜为王败为寇，从我们市场营销上来说就是如此。"

我不再答理Jason，对下面的女生喊："加油，不要往下看，把力量集中到胳膊上，用脚踩着右边那个落脚点。"

那位女生犹豫了一下开始往上爬，上来后眼睛红红地说："我拖团队的后腿了。"

"上来就好，我们是一个团队，一个都不能少。"我拍拍她的肩膀。

等大家从崖壁上都下来后，教练过来说："每个组分头讨论刚才这个过程中出现的问题，并想办法在接下来的活动中改善。"

"我们的资源分配有些问题，不应该让她在最后，这样她的压力就很

大。”一个团队成员朝那个女生看了看说。

“我受到了竞争对手的影响，情绪没有控制好。”那个女生回答。

“一个团队的卓越往往不取决于最优秀的人，而是最弱的那个，所以接下来我们要想如何调配资源了。”另一个人说。

大家热烈地讨论起来，我把每条要点记录在本子上，最后总结道：“虽然我们这一轮失败了，但是大家分享了这么多有价值的观点，所以我们也是赢家，你们每个人都是我们这个团队的骄傲。”那个女生带头鼓起掌来。

接下来一个项目是空中断桥，教练解释说，本来一天中不会同时安排攀岩和断桥，但我们只有一天的时间，所以都让大家体验。从进拓展基地，我就注意到了这高高在上的断桥，让人看着心惊肉跳，它却显得那么安静，静悄悄地矗立在那里，透着一点霸气。

Jason又坏坏地看着我们：“我们不一定要多么成功，但只要比你们快，我们就赢了。”这个项目要求队员攀爬到一块8米高、0.4米宽的踏板上，然后跨过断桥中间1.5米的缺口到另一端的踏板上，再跳回来。貌似简单的一个项目，仅仅是貌似！

我把大家召集到一起：“这次我们首先让两个男生先过，以做接应，然后两个女生过，最后是你们两个男生过去。在空中，由于我们的恐惧会放大那个断桥的距离，所以教各位一个心灵演练的方法，就是闭上眼睛，默想自己的动作，如何一大步跨越过去，来，我们加油。”我把在MBA里学到的心理学用在了这里。

由于战术安排得当，大家很快完成了任务，女生们很开心，原来真的可以跨过那么远的距离。Jason团队里的一个女生由于恐惧，哆哆嗦嗦地不敢迈步，我们队一个男生说我们也起哄吧，“欺负一个女生，胜之不武。”我说。

“那怎么鼓励呢，要不我们搭个人床，她掉下来我们也可以接住。这样她就胆大了。”另一个男生说。

“你要是这么鼓励她，她肯定会掉下来，我们一定要正向引导，这个时候我们能做的也只有给她加油了。”我们一起给那个女生鼓励，但是由于过分紧张，她最后还是以失败告终。Jason垂头丧气地站在旁边。

我跟团队总结，面对那断桥的距离，多数人都会产生恐惧，瞻前顾

后，杂念丛生。其实，人的一生会面临各种各样的“断桥”，往往因为犹豫不决而恐惧，所以不敢跨出那一步。也因为缺乏自信，所以替自己找各种各样的理由和借口而不去尝试。鼓起勇气迈出这一步无疑是应该得到喝彩的，战胜自我的积极意义就是建立了更强的自信心。

三天的集中培训结束了，从青浦回上海市区的路上，我接到了Rick的电话，大体意思是赶紧回来，项目非常紧，明天一早要找他沟通。我想真正的挑战才刚刚开始。

20　莫名其妙的任务

培训结束后第二天，我来到办公室，机器猫、奥特曼和植物都在埋头工作，好像没留意我的归来，或者他们根本就忘记了隔断里多了一个人。

“Hi，几天没见了。”我主动打招呼。

巴西木Cathy抬头对我笑笑：“这几天我忙晕了，你的办公桌怎么没布置呀，还等着眼前一亮呢。”

“看来再不回来，大家真把我忘记了，我还没想好到底是地中海式还是欧式呢。”

“只有1000块钱的预算，估计你只能是简约了。”Cathy说完继续盯电脑去了。

机器猫Ben说：“老大Rick可是来找你几次了，每次都好像很急的样子。”

“啊呀，差点忘记了，马上去报到。”我赶紧去了隔壁办公室。公司为了体现走动式管理的作风，所有管理人员跟员工一样，都在隔断里办公，唯一的不同就是主管们是自己一个大隔断，我们是“合租”而已。隔断对面是一大排的会议室，需要用的时候只要在办公室门口的预约牌子上登记即可。

Rick正在隔断对面的会议室里开会，他透过玻璃也看到我，招手示意我进去。

Rick向我介绍会议室的另一个人：“这是公司销售部的高级主管李静，我们正在讨论政府财务软件项目的事情，我们准备给客户提供一

项增值服务。”

我对李静笑笑，坐在旁边。

Rick继续说：“这个增值服务就是我们给客户提供软件的技术培训和产品培训，技术培训原来就有，主要是技术部派人来做。产品培训这部分，让李静给你说说。”

李静点点头说：“我们为了给客户提供良好的服务，特地成立了美高营销学院，现在是筹备阶段，隶属于我们销售部，旨在帮助客户掌握产品知识和提升管理水平，从而带动销售。因为你们最了解产品本身，所以产品培训这部分想请你们出一个人来协助。”

“这个人就是你。”Rick对我笑笑，“你正好在负责客户体验，这个模块也比较熟悉，现在尽快再熟悉一些软件的知识，帮助美高营销学院做好这个培训。”

我一脸茫然：“为什么不是产品经理去？Cathy对这个比我熟呀。”

Rick说：“让你做，你做就是了，还啰嗦个半天，哈佛的MBA，混华尔街这么多年，这还是个问题？好好准备，李静，回头你直接找Richard接洽就好了。”

“详细的要求我会发邮件给你，现在最近的一次需求，是下周二新加坡总理公署的培训，你好好准备。”李静笑着说。

什么？新加坡总理公署？我要不是耳朵有问题就是出现了幻觉。

“我第一次就去给新加坡总理公署培训？”

“对呀，没关系，我在美国那会儿，第一次还是给FBI做培训呢，相信你没问题。”李静轻描淡写地说。

我相信自己绝对有问题，云里雾里刚回到办公室，问题就来了。

Cathy给巴西木浇着水说：“公司成立了美高营销学院，你们听说过没，好像以后我要经常去做培训了，真烦，工作本来就很累了，还多增加这么个任务。”

Ben说：“那你应该幸福才对，可以经常飞来飞去，公司公费给你旅游，我跟Claude这做程序和技术的还没机会呢。”

Cathy笑笑说：“这倒也是，到时你们需要带各地特产，我义不容辞，Richard，你装修需要啥东西，千万别客气，只管告诉我。”

我苦笑了一下，想去的去不了，不想去的没办法推辞，这叫怎么回事。李静在邮件里说我们要对新加坡总理公署的财政人员进行宣讲，也就是配合当地销售打单，销售人员负责商务问题，技术人员负责技术咨询，而我则重点对产品进行介绍。意思很明白，表面上是销售主导，我跟技术协助，但这事很容易变成我主导，销售跟技术协助，因为我是讲解产品的问题。而且我也不知道怎么跟Cathy解释，还是让Rick通知她吧。

我还在评估这件事情的可行性，就收到了都妮的短信：晚上，何时？何地？

我转身问Cathy：“上海有什么地方，吃饭的环境不错？”

“恒隆上面的俏江南吧，环境还不错，那铁板牛蛙，啧啧，那叫一个嫩，怎么，你要请客吗？”

“没问题呀，我回头给你们发正式请帖。”

“但愿你回头不要超过1个月，上次Claude说马上，他的马整整跑了两个月。”Cathy笑着说。

我把时间地点发短信给了都妮，心思继续集中到这次产品培训上，这件事是福是祸？

雾里看花

21　自信

我一整天都在琢磨新加坡培训的事情，下班后恍恍惚惚打车到恒隆，都妮已经站在门口了，牛仔裤，白色羽绒服，衬托得宛如一只天鹅，看到我就飞快跑了过来：“你迟到了1分钟。”

“堵车嘛，你老在天上飞，不了解上海地面的情况。”

“快上去吧，饿坏了，今天我要好好吃一顿。”她拉起我的胳膊就走。

“你不会是为了这顿饭饿了两天吧？”

“这都被你看出来了，整天就是吃盒饭，跟饿了两天差不多。吃完晚饭我们做什么？”

“我们好像还没吃饭呢。”

“人无远虑，必有近忧。”说话间都妮开始点菜，“泡椒凤爪、香辣鸡翅、油焖鸡块——”

“唉，我说，不如我们直接要只鸡算了。”我打断都妮。

“听我的没错，来之前资料我都查好了，他家好吃的就是这些。你要不要喝点红酒？”都妮眨着眼睛看我。我这时候才从产品培训中缓过神来，敢情我们两个才见第二次，一共还没超过20个小时，怎么都妮却跟老朋友见面一样了。

“要不——”我没说完就被都妮打断，“来一瓶，服务员！”

我苦笑着点头，好家伙，我一句完整话没讲呢，就直接被包办了。

“你咋愁眉苦脸的呀？”都妮瞪眼睛盯着我，眼睫毛好长，眼睛好清澈。

“我，我要求有发言的权力。”我装作委屈的样子。

“好，你说。”

“我要点鸡杂。”我意志坚定地说。

都妮扑哧笑了：“好好，服务员，来份鸡杂，不知道的还以为是肯德基的员工来踢场子呢。”

“最近你在飞哪条线？”

“改国内航班了，上海到北京，以后你要是坐飞机得坐我在的航班哦。”都妮灿烂地笑着。

“你改国内航班，我却改国际航班了，来回新加坡。”

“不会这么背吧，那我向公司申请飞新加坡航班。”都妮边给我倒酒边说，“你要去新加坡工作吗？”

“给别人培训，我正发愁这事呢。”

都妮眨眨眼睛说：“培训有啥难的，就是站那里讲呗。”

“那人家也要听呀。”我端起酒杯说，“来，纪念我们认识十几个小时！”

“好呀，有些人认识了一辈子还跟认识了几个小时一样，而有些人认识了十几个小时，却感觉认识了一辈子。”都妮喝了一口酒道。

“是不是空中飞久了，人就容易变成哲学家？”

“那当然，伟大的喜剧作家阿里斯多芬在其《云》剧中就说，哲学家吊在悬空的篮子里。我们整天吊在飞机里，那思考的高度肯定更高。”都妮一本正经地说。

“难道你是学哲学的？”我异样地看着她。

“复旦中文系毕业的。”

“看来真是应了那句话，优秀的文学家一定是哲学家，优秀的哲学家却未必是文学家。”我笑道。

“没错呀，飘在空中就是哲学家，一落地就是文学家，所以我两个身份。”都妮也笑起来。

我端起酒杯说：“唉，要是我像你这么自信就好了。”

“自信来自一种感觉，有底蕴的人不怕挑战，当时我们老师就讲过，如果你过分关注外在，必然被奴役，回归内心，方可获得自由与自信。”都妮回答说，几杯酒下肚脸色已经微红。我心里琢磨着，有知识的女生真可怕，如果又大胆又有知识的就更可怕，如果又大胆又有知识又自信，那简直就是圣母了。

“你刚刚做空姐的时候，就没有恐惧吗？”我问。

“有呀，但我们经过长时间的培训，各种情景都演练过多次，所以也就很快不紧张了。比如有次我们在空中遇到了强气流，我一时紧张得不知道怎么处理，但很快我就想起应急的措施，马上蹲下，我那会儿就想，反正都在飞机上了，紧张也没用，这样很快就轻松了。”都妮回答。

“看来，一是要有很好的准备，二要能放下，反正现在这工作都安排了，我紧张不紧张都是要去的，那我就选择不紧张好了。”我说，“谢谢你，让我琢磨透了很多东西。”

“嘻嘻，来喝酒，我们从现在开始说人话吧。”都妮咯咯笑。

“只顾说话了，你喜欢的菜都上来了，多吃点。”我看着都妮。

“你是不是想问我，我为什么给你留电话？”都妮凑近我问。

“这个——”我心想她也太恐怖了，我像个等待手术的病人，在手术台上被解剖着。

都妮调皮地眨着大眼睛：“那你要告诉我，吃完饭请我做啥。”

我一时怔在那儿，不知如何作答。

22　不可理喻的直觉

很多眼前的小事，等我们回顾时才发现是人生的大事，人生总是因为这些不经意的小事而改变着轨迹。

都妮呆呆地看着我，我说你咋不活在当下呢，吃饭吃得好好的，却要想着吃饭后做啥。活在当下，珍惜眼前。

她说：“好吧，我告诉你呀，因为你长得太奇怪了。”

“好像没这么夸人的。”

“真的，你看我眉心，你再摸摸你自己的眉心。”都妮在烛光下往前凑了凑。

还真是，都妮右边的眉心中有一颗痣，我禁不住摸了摸自己左边眉心中的痣，都妮说：“我妈说男左女右，男在左生财，女在右持家。绝配！”

“看来你妈把你安排得一步到位了。”

“我从小就奔着这个目标，终于把你给等到了。”都妮神气地扬了扬眉毛。

“我可不可以把这个理解成是求婚？”我自己都觉得不好意思起来。

“你这个人怎么这么着急呀，我还没做好准备呢！”都妮说。

“你都找了我几十年了，还没准备好？”

“这样吧，让你追我100天，如果我满意你的表现，那我没准就答应了。”都妮认真地说。

得，上套了，没一个小时，我把自己卖掉了。“你也不问我有没有女朋友？”我纳闷。

“没关系呀，反正你还没戴结婚戒指。”都妮回答，“来，预祝你100天求婚成功，Cheers！”

两个小时过后，我喝得飘飘然，都妮站起来时也摇晃了一下，扶着我的胳膊说：“去街上走走吧。”我说你醉成这样不如我送你回家，都妮说：“我在上海可没家，只有招待所。不过呢，现在这个时间回去，招待所里连人都没有。”

我惶惶然中想，都妮不会是国外的特务吧，可我又不是什么敏感人物。我揉了揉眼睛，以确定不是幻觉。路上华灯初上，行人匆匆，面无表情地从我们身边经过，都妮挽着我的胳膊走着，好像这会儿也不需要什么语言。

“Richard，这是你女朋友吗？”一个人在我后面惊呼起来，我酒立马醒了一半，见鬼了？回头看时才发现是Aimee，一身运动衣，戴个发箍。

“这么巧，我——”我不知道怎么回答。

“我在恒隆楼下的艾登堡俱乐部健身，没想到这么巧哈，哇，你女朋友好漂亮，啧啧。”Aimee赞美着。

都妮伸出手说：“你好，我叫都妮。”

我看Aimee没有打算要握手的意思，忙说：“这是我同事，人力资源部的Aimee。”

Aimee说：“听说你要去新加坡协助培训，恭喜！我先走一步了。”

“好，回头还要多请教你！”我客气着，看着Aimee离开的背影，我忽

然想到，怎么她也知道我要去新加坡培训的事情，那不是Cathy也知道了？

都妮乐呵呵地说：“这个女的喜欢你。”

我说：“你又变成心理学家了。”

“相信我，我的直觉！”都妮说。

“直觉会骗人的。”我绕去她左侧。

“你还别不信我，我有个同事叫张丹丹，从招聘起我们就在一个组里，后来一起进入航空公司，没飞几次就成了乘务长，凭我的直觉，她肯定上面有人。”都妮边走边说。

我问：“那有没有呢？”

“不知道，直觉！”

女人真是种奇怪的生物，仅凭直觉两个字就可以回答所有问题。

“那你的直觉，我这次去做培训会不会成功？”等红灯时，我问。

“不会成功。”

“为什么？”

“直觉，你不是说靠我的直觉吗？不过呢，我建议你在站立行走上多练习练习，下次有时间，我可以拿我们空乘的标准来训练你。”都妮拉着我过路口。

自从我接收了这个培训的任务，发现身边到处都是在做培训的人，我问：“那我需要交费吗？”

“八折吧。”都妮回答得很干脆。

“要是按你们飞机的补助收费，我可交不起，我现在穷光蛋一个。”

“每小时10块，我收你8块。”都妮说。

“成交，大家都是爽快人，回头我拟个合同给你，不许反悔。”我握了握都妮的手。

都妮看着我，眨着眼睛，我们就这样对视着，空气中弥漫着红酒的味道，我在想根据流程下面是不是该接吻了？一阵冷风吹过来，我清了清喉咙说："送你回招待所吧。"我伸手拦了一辆出租车。都妮除了跟司机说了声去虹桥宾馆外，就靠在我肩膀上没有作声。灯光透过车窗划过我身上，斑驳陆离，如时光轻轻飘过。

到了虹桥宾馆旁边的招待所楼下，我说："你什么时候教我站立行走呢？"

"我每周三、周四都休息。"都妮回答着转身上楼，经过的每层楼，声控灯亮起，然后灯光亮到第五层，她在阳台上打开窗户向我挥手，我也挥挥手，这难道真的是个快餐时代吗，很多事情快得我来不及判断，可能是我酒还没有清醒……

23　暗战开始

该来的早晚会来，躲是躲不掉的。

早上的办公室异常安静，只有Rick和Cathy的声音。

"这个工作当然是应该我去的，我一直负责产品部分。"Cathy语调很高。

"目前我们这个项目任务很紧，必须在这个月底完成第一个版本，你脱不开身的。"Rick说得干脆利落。

"那也不能派个没什么经验的新人去呀，他懂什么，你不怕这个业务给搞砸了，这么重要的客户。"Cathy提高了声调。

我走到自己座位旁边，Cathy见我过来，咳了几声放低了语调对Rick说："你做主吧，该说的我都说了，到时候出了问题可别说我没提醒你！"

"好，Thanks for your reminding!"Rick说完转身拍了拍我的肩膀，"你多向Cathy学习，不要给我们这个团队丢脸，I trust you!"

我心里想，搞成这个局面让我向Cathy学习，不被扁就不错了。我谦让着："是呀是呀，各位前辈都是我的老师，我一定全力以赴为团队争光！"

Rick离开后的一个上午，除了几声咳嗽和键盘击打声外就再也没有其他声音。Coffee Break，他们三个轻轻地离开，又轻轻地回来，好像我是空气，我莫名其妙地成了项目组里所有人的敌人。

“Ben，你昨天里程碑的文档还没提交。”我试图打破沉默。

“好，给你。”

“Claude，有一个昨天的bug没有解决。”我回头对Claude说。

“No problem!”

“Cathy，晚上有空一起吃饭吗？俏江南，我的回头来得很快哦。”我转过椅子又跟Cathy说。

“再找时间吧，最近项目太忙了，连睡觉都没空。”Cathy继续忙着说。

“要不，我跟Rick说让你去吧，我实在是没经验，刚进公司这么几天，啥都没了解呢，真怕影响了公司的业务。”

“老大的意思，一般人都改变不了。新加坡总理公署那个单，我大约也知道，对方要求非常严格，你自己小心谨慎才是，如果出现闪失，市场部的人肯定会把责任推到你头上。”Cathy轻松地抬了抬头说。

“是呀是呀，这么重要的事情一定要精兵强将才行，我得去跟Rick说说。”我站起身。

“别！”Cathy也站了起来，“你这一去，Rick还以为是我怂恿的呢，我了解Rick，他说定的事情很少改变，你接下来就想怎么把事情做好吧。”

我叹了声气说：“看来只能这样了，我一定加油学习，都是因为我这么没用才被团队派出去。”我顺道帮Rick解释着。忽然发现自己不知不觉已经跟Rick在同一条船上了，尽管我啥也没来得及做，啥也没来得及说，就被人为地分进了一个一个的队伍，如同办公室里一个一个的隔断，只是隔断是有形的，这个站队却是无形的。

Cathy勉强笑了笑：“其实我也没怎么生气，就是Rick没有征询我们的意见，标准的技术派作风，每次都是定下后才通知，我们都成机器人了。”

“可能太紧急了，Rick又怕影响大家吧。”

“Maybe!”Cathy面带微笑地坐下说，“俏江南吃得如何？”

“嗯，我们把俏江南所有的鸡都吃完了。”我也跟着坐下。

“不会吧，没点铁板牛蛙吗？”

“都是鸡，只不过一个在家里，一个在田里。主要是我要留个念想，等我有机会请您时再点吧。”我笑着说。

“哈哈，好，那我等着了，你去新加坡前可得把这个客给请了，要是新加坡公司那边赏识你，不放你回来我可就亏大了。”

“好好，日子您定。”转过身盯着电脑，偷偷长出了一口气，轻轻拍拍胸脯，差点就被Rick害成炮灰，一不小心，连死都不知道怎么死的，我咬了咬牙，这次坚决不跟在美国一样，老子一定要在公司里混出个人样。我自认为这个问题处理得相当得体，把困境解脱了，又顺道提升了Rick的形象，很是暗暗自豪了一把。后来事实证明，我想得太天真了。

市场部主管李静发来邮件，催促我告知身份证号码，要准备订机票了。我回复邮件时想着要不要请教Aimee一些关于培训的注意事项，于是顺道给她发了封邮件：

Hi! Aimee:

新加坡之行马上要来到，重任在身，寻求援助。您是我来公司的领路人，在培训方面又有多年造诣，希望得到您的指教，盼复。

Richard

等了一个下午也没见Aimee回复，忙完后我收拾包回家，心想这一周过得，真是行云流水、匆匆忙忙，身体累可以恢复，心累就难以名状了，今天万事大吉晚上终于可以睡个安稳觉了。所以我坐在出租车里连话都懒得跟司机聊，闭目养神，直到我听到广播里的一个新闻：

本台消息，昨夜虹桥宾馆附近的D航招待所发生的空姐跳楼事件有了新进展，该女子在11点左右被一男子送回招待所楼下，在该男子离开后女子从五楼跳下，经抢救无效死亡，警方正在调查中……

我头“轰”的一声，浑身汗毛都立了起来。

24　司机叫唐僧

我赶紧拨打都妮的电话：您拨打的电话已关机，请稍候再拨……

我说，司机师傅，我们现在调头去虹桥宾馆。师傅诡异地盯着我看了看，我脑子里飞快地回顾昨天晚上的每一个细节，哪个迹象表明都妮会跳楼呢？

难道是酒喝多了？

难道是俏江南的菜有问题？

难道是被同事陷害了？

难道是我说错话了？

……

我假设了几十种可能，司机师傅说：“你不会是那个人吧？”

我苦笑着点点头说：“是呀，你眼神真好。”

“那我建议你先打110，可以直接找警察说清楚问题，你要相信上海的警察，他们不会冤枉你的。”师傅说。

“您怎么知道我是冤枉的？”我继续拨打着电话，都妮的电话仍然是关机状态。

“我开车这么多年，什么人没见过，只要一上车，我一打眼就能判断个八九不离十。”师傅骄傲地握着方向盘，“曾经有一个微软公司的人坐我的车，就是刚才你上车的那地，美罗大厦楼上的，还把我说的话整理成了一个贴子放网上，你看过没？”

我摇了摇头。

“那个贴子叫跟出租车司机学的MBA课，写我怎么跑路线最赚钱，时间怎么分配等，其实生活处处都是学问，我发现这些大公司的人脑子都简单得很，还不如我这个跑出租的理解啥叫统计学。”师傅也不管我听不听，自己一个劲地唠叨起来，唉，又遇到一个培训师，今天真是祸不单行。

“那您可以去复旦或者上海交大做MBA教授了。”我应付着，都妮的电话还是打不通。

“位置决定价值呀，你记得秦朝有个叫李斯的人吗？有一天他半夜肚子疼去上厕所，刚解决完问题要走，忽然闻听到异声，蓦然回首见一大老鼠，老鼠见人更慌。李斯回到宿舍，刚一推门，一大老鼠从眼前飞奔而过，连招呼都没打，细看之下，该老鼠的兄弟姐妹很多，一个个脑满肠肥，皮毛光亮，整日在仓中大快朵颐，逍遥自在。李斯那时就感叹人生应该过得跟这里的老鼠一样呀，不管坏老鼠好老鼠，只要能爬上好位置就是好老鼠。小伙子，同样是老鼠，一个在臭茅坑，一个在谷仓，位置不同，价值就不一样。人家教授说出来就是真知灼见，我说出来啥都不算。”师傅跟说书一样。

我不再作声，唯恐问一个问题，对方又连珠炮似地说个没完。到了虹桥宾馆时他还不忘叮嘱：“其实我主业是做培训的，不上课时就做出租车司机，这是我的名片，你们公司需要讲课就联系我呀，按照每小时60块付钱就行了。”我接过名片不禁感慨，真乃神人也，我又仔细盯他看了看，以确定是不是唐僧转世。

D航招待所楼下拉起了警戒线，很多路人不时伸头往里看看，楼下的血迹还没有清理干净，被警方用粉笔画出了人形的样子，我心跳得厉害，眼睛有点湿润，看到楼里走出个警察，我慢慢朝他走去。

这时电话响了，号码显示是都妮，我正在犹豫要不要接，一阵冷风吹过，我不禁打了个寒战。

“你在哪里呀？”听到那边都妮略带嘶哑的声音。

“我在你招待所楼下。”我后背有点发凉。

“没找到我吧？我已经不在了。”对方说，我的发根又竖了起来。

“你……你……那边还有电话呀？”我大着胆子问。

“什么话，我已经不在招待所里了，我昨天晚上跟你说的同事张丹丹在你走了后一会儿就跳楼了。”都妮吸了吸鼻子。

“可是我不认识她呀，为什么我走了她这么伤心？”我追问，云里雾里。

“跟你没关系，昨天我在派出所做了一晚上的笔录，今天又被公司领导一直盘问到现在，你过来接我吧，我现在不敢自己一个人出去，你既然在招待所那里就多跑两步，我在航站楼旁边的公司楼下等你，快点呀。”都妮说完，我心也落了下去。

感谢阿弥陀佛上帝耶稣圣母马利亚阿訇活佛！我就觉得我没这么倒霉，吃顿饭能吃出人命来。

等我跑到D航公司楼下，路灯已经亮了，都妮披着大衣，一看到我就跑上来抱住我直哭，我一时不知如何安慰，只能连声说没事没事，我心里在想只要不是你就好。

“今天晚上我不敢回去睡了，我要跟着你。”都妮抬起头，泪水打湿了写满憔悴的脸。

25　厨房里的形体训练

我看着都妮，都妮看着我。

“可是我们家只有一张床。”我擦了擦她的眼泪。

都妮停止哭泣道：“那就我睡床，你睡地上呗，我相信你的为人，电视里都这么演的。”

我心里话，我都不相信我自己。

回家的路上，都妮告诉我，她的同事张丹丹在实习时遭到了当时培训负责人的“潜规则”，公司虽然能预防办公室里的潜规则，却规避不了办公室外的潜规则，听到这里我忍不住想了想Cathy。然后张丹丹就爱上了这个已婚男人，这种情况到最后只能以悲剧收场，昨天晚上两个人吃晚饭时约好一起结束生命，于是张丹丹回来后便从招待所楼上跳了下去。我问那个男人呢，跟着走了没？都妮说谁知道呢，现在谁都联系不到他。

说着，都妮靠近了我一下，我说：“你的直觉应验了，你说过她肯定有关系的。不过希望你说我培训失败的直觉不要应验。”

都妮说：“你说她怎么那么傻呢？”

我问：“要是你呢？”

“这事不会发生在我身上。”都妮坚定地说。

“为什么？”

“因为我有绝配了呀。”都妮露出了微笑的表情。

我望着窗外，这曾经是我最梦想的情景，心爱的人依偎在身旁，透过明亮车窗，看城市的建筑从身边擦过，看城市里的行人演绎着各自的故事。而此刻，我为那位陌生的姑娘悲伤，为一个年轻的生命，也为深爱着她的家人，整个城市都变得黯然而失去色彩。

回到家里，都妮洗脸，我洗菜。她说：“你竟然用娇韵诗的面霜，很有品味嘛！我不喜欢脸干干的男人，果然没有看错你！”

“你总是用结果来推原因，当然是越看越对眼，你吃馒头还是吃米饭？”我边洗辣椒边问。

“当然是馒头了，因为我是东北人，大连的。”都妮拿着毛巾，擦着脸靠在厨房门口说。

人都被我带回家开始过日子了，我竟然不知道是哪里人，我说：“那你肯定喜欢吃鱼香肉丝。”

“估计你只会做这一道菜吧。”都妮把毛巾握在手里笑着说。

“我不得不再次佩服你的直觉，不过我还会做一道全天下懒人都擅长的菜，西红柿炒鸡蛋。”我把辣椒掰开放进盘子里，被辣得直打喷嚏，都妮过来把我推到旁边说：“这种事还得我来，你把辣椒放在水里掰就没问题了，一看就是不常做家务的人。”

“你这样说我就更没有做家务的动力了。”我笑了笑说，“对了，上次你说要培训我坐立行走，不如吃晚饭就开始如何，培训合同我都准备好了。”

“那我现在就教你好了，比如我现在拿着这个炒锅，”都妮挺了挺身体说，“有句话叫上挺下压，左右相夹。要出来这个感觉，必须是腰部用力，整个身体呈现一个往上拔的状态，然后平视看人。”

我在旁边背靠冰箱比划了下，都妮开始往锅里加油，我又问："我看你们空姐都是把手合拢放在腰间，那我们空哥怎么办呢？"

"你们空哥两手自然下垂就好了，一般来说要求是手的中指贴在裤线上，那样最自然。"都妮说。

"我还有个疑问，你们对乘客笑的时候怎么才能自然，而不让对方感受到压力呢？"

"服务上有个三米八齿，即隔客户三米就要露出八颗牙齿，但是我们公司没这么死板的规定，要求只要发自内心为客户服务，那么无论露几颗牙齿客户都觉得舒服，我觉得你们做培训吧，也是如此，你如果真正尊重听课的人，怎么笑反而不怎么重要了。"都妮把鱼香肉丝盛出来放在盘子里。

"哇，不错呀，口味比我炒的好吃。"我夹了一块肉放嘴里。

"我会做很多菜，在我北京租的房子里还有烤箱，下次你去北京，我烤比萨给你吃。"都妮说。

"你在北京租的房子？"我问。

"是呀，我在北京住得多一些，所以上海这边，公司安排住招待所，对我们来说有没有家不重要的，一年300天，要么在天上，要么在各地的招待所里。"都妮坐在餐桌旁。

"敢情整天生活在云端。"我感叹着，这时手机响了。

"喂，你赶紧下楼呀，我带的东西太多拿不动。"竟然是唐旋的声音。

"哪个楼呀？"我问。

唐旋说："还能是哪个？你上海租的房子楼下呀，我出差过来顺道看看你，快下来哈。"

26　冤家的路窄

我放下电话，脸上阴晴不定地看着大口吃饭的都妮。

都妮抬起头奇怪地问："你怎么了，快坐下吃饭呀。"

“我……我一个朋友过来了，她正好来上海出差，就过来看看我，这会儿让我去接她。”我磕磕巴巴地说。

“那也要吃完饭呀，别着急嘛。”都妮放下正吃着的馒头。

我尴尬地说：“问题是已经在我家楼下了。”

“那你快把人家接上来，别让人家等着了，我加副碗筷。”都妮站起来走进厨房。

我嘴里答应着，磨磨蹭蹭往楼下走，心想今天是彻底解释不清了，真不知道一会儿两个丫头相见会发生什么。刚走出楼梯口唐旋就喊：“快点呀，这儿呢！”

唐旋穿着一件粉红色的大衣站在路灯下朝我挥手，我快步走了过去，看到她旁边大包小包地摆了一圈，我问：“怎么回来也不打个招呼呀，哥好去接你。”

“我不是想给你惊喜吗，一下飞机就赶你这里了，我快饿死了，到你这里先吃个饭，今天晚上还得回剧组报到呢。”唐旋说着开始拎着箱子往楼道里走去。

“我一个朋友没地方去，正好在我这里吃饭。”我把“今天晚上打算住我这里”这句话咽了回去。

“男的女的呀？”唐旋转过身问。

“女……女的。”我心里想我这么紧张干什么，又没做亏心事。

唐旋停了几秒钟，旋即说：“正好，多个人吃饭热闹。”我跟在唐旋后面，发现她上楼比我快多了。

推开门，都妮乐呵呵地等在餐桌旁，不知道什么时候围了个围裙，大大方方地迎了上来，把我手里的包接了过去，边接边说：“来都来了嘛，还带东西。”

唐旋仔仔细细地上下看了看都妮，那眼神不亚于收藏家凝神于一件珍贵古玩。都妮放下东西，发现没什么动静，转过身也盯着唐旋。我还站在门口，足足有一分钟，大家都没说话。

“来来来，唐旋快坐下，趁饭还没凉垫垫肚子。”我打破了沉默，顺手把门带上。

唐旋把大衣脱下，熟练地走进卧室，放进我的衣橱里，出来时表情已然变得和善了很多：“芮航，你也不给介绍，这位朋友是——”来上海这么久了，第一次听到了有人叫我的中文名字，当然除了唐旋没人知道。

“哦，对，这位是我的朋友都妮，今天她们航空公司发生点事情，所以临时来了我这里。”我搬了凳子放餐桌旁，然后对都妮介绍道：“这是唐旋，我大学同学，今天来上海出差。”

“原来——”两个人同时说了这两个字，都妮继续说了下去：“原来是大学同学呀？”

唐旋接着说：“原来是空姐呀？”

我说：“我们先吃饭吧，边吃边聊。”

两个人互相笑着点了点头，坐在餐桌旁。

“不知道合不合您胃口，我跟芮航都是北方人，今天只蒸了馒头。”都妮夹了一大块鸡蛋放我碗里，“多吃点。”

唐旋拿起个馒头说：“跟芮航久了后，我也就慢慢习惯了。您在哪个航空公司呀？”

“D航。”都妮说。

“国内服务最好的应该是上航吧？”唐旋咬了口馒头说。

“最近D航正准备收购上航，您现在主要做什么呀？”都妮问。

“拍电影，这次有些镜头要去虹桥机场拍，还要请您多多帮忙呀。”唐旋笑眯眯地说。

“用得着的地方尽管说，拍电影挺好的，可以体验不同的生活，您是女一号还是——”都妮也微笑着对唐旋说。灯光下，两个女人的笑容都非常灿烂。

“我是导演助理，女一号是舒淇。”唐旋把头稍微抬高了点。

“舒淇的电影我很少看，我一般看苏菲·玛索的电影。”都妮把头歪了一下。

“做空姐整天飞来飞去，可能很少有时间看电影的，我们这部片子是冯谋导演的，目标就是明年的金像奖。”唐旋笑了笑，两个酒窝很深，非常明显。

“冯谋不走乡村路线了呀？”都妮扬了扬眉毛，大大的眼睛忽闪忽闪。

我一看苗头不对打岔道：“别光顾着说话，赶紧吃菜。”顺手把背后的电视打开。

东方新闻正好在播报晚间新闻，昨天发生的D航空姐跳楼事件最近调查结果，D航公司男性高管潜规则空姐张丹丹，目前已被刑事拘留，D航方面声称该男子已于今年年初从D航离职，张丹丹在沈阳的父亲因痛失女儿，在家中上吊自杀……

唐旋说：“唉哟，是D航哦，空姐被潜规则了，这个张丹丹你认识吗，都妮？”

都妮盯着电视发呆没有作声，眼圈微微有些红，我赶紧换了个频道。都妮放下筷子慢慢站起来走进厨房说：“我吃饱了，你们慢吃，我先去刷锅。”

唐旋可能也感觉到了什么，不再作声，看到都妮走进厨房后凑到我身边问：“哥，她没事吧？”

我瞪她一眼小声说：“别再乱说话了。”我吃完手里的馒头，把碗筷拿进厨房，都妮把水开得哗哗的，慢慢地在洗着，眼泪顺着脸庞滴进水池里。她觉察到我进来，用沾满泡沫的手去擦拭脸上的泪水，越擦眼泪反而越发扑簌而下。

我轻轻问：“没事吧？”

都妮转过身，扑进我怀里呜呜地大声哭起来，唐旋听到声音也走到厨房门口，见状伸了伸舌头，看着我不说话。都妮哭了整整有五分钟，我只能轻轻拍着她，而唐旋则一直怔怔地在旁边看着。

最后都妮用力在我肩膀上擦了擦眼泪，低声说：“我想安静地一个人待会儿，先回去了，你送我到楼下打车吧。”

我说：“可是你们住的地方被封了呀？”

“没事，公司在虹桥宾馆给我们安排了房间，我想回去单独待会儿。”都妮说完冲唐旋说：“不好意思，我先走了。”

唐旋嘴上“哦哦”地说着，我进房间拿出都妮的外套，给她披上。坐上出租车之前，都妮一句话都没说，我也没敢多问，临上车时她说：“我没事，你回去吧。”

寒冷的风里，我看着出租车的尾灯消失在茫茫夜色中……

27　限量版兵人

看着都妮离开，我发了一个短信：安全回到房间后给我短信。都妮回复：好的。

唐旋不知道什么时候跟了下来，见我自己回来迎上来说：“她没事吧？是不是我说错话了？”

“电视上那个女生和她一个乘务组的，住一起，可能是看到新闻后她很伤感。”我回头往楼上走。

唐旋跟上来说：“那她还回去呀？那楼多恐怖呀！”我心想人家本来是不用回去的。

我问：“她不是说住宾馆了吗，你在北京发展得如何？看来不错呀，跟上大导演了。”

“什么不错呀，做导演助理很辛苦的，就是个打杂的，先积累经验呗，将来我一定要自己导演电影！”唐旋坚定地说。我转过身看着她，感觉这个说话的语气跟离开上海前有很大的区别，看来从上海去北京的这段时间，现实生活在她身上正在打下烙印。

“其实哥觉得，你只要做自己喜欢做的事情就好，不用这么较劲。”我轻轻说着，唐旋没有作声，我也不知道她听没听进去。

回到房间，唐旋跑去拿起一个袋子，从里面掏出一个盒子说：“我给你带了礼物。”

我说：“你还惦记着我呀，什么好东西。”接过来打开一看，是一组兵人。

“HOTTOYS的DEVGRU系列，限量版，我跑遍北京才给你买到的，好了，我该去剧组报到了，我要在上海待一个月呢，等空下来再来看你。”唐旋进去把大衣穿上，我才发现她发型变了，从原来的长头发

变成了短卷发。

不到半个小时送走了两个人，热热闹闹的房间一下安静了，我跟唐旋之间，或许根本没有什么交往，当交往褪色成为一种流水账般的记忆，所有的往事、故人都是不真切的。

第二天我带着六个兵人来到办公室，规规矩矩地摆在我的隔断上，Ben见了说："哇，你这套DEVGRU可是价格不菲，从哪里淘的？"

"朋友送的，昨天刚从北京给我带来。"我笑着说，"你有没有参与过这种市场部的Presentation呀？"

"在台湾工作那会儿经常参与。"Ben乐呵呵地回答。

"能不能给点经验？"我兴奋地问。

"经验嘛，首先你要穿西装！衣服是能吓唬人的！"Ben一板一眼地说，"而且是灰色或者藏蓝色，这才能给人权威感。"

"那领带呢？啥颜色合适？"我坐在转椅上问。

"黄色代表着技术权威，蓝色领带给人较为温和平静的感觉，它象征和平、镇静和信任感，而红色领带因红色的刺激和张扬感，则给人一种强势的印象。"Ben很专家地说。

"那黑色呢？我能不能用？"我继续问。

"纯黑色，在台湾一般只有黑社会开会，或者是参加葬礼才配，平时如果用黑色，最好用上面有条纹的为好。"Ben回答。我才发现原来领带颜色还这么多讲究，我感觉他比入职培训时的梅雪老师讲得好多了。

"我发现台湾那个地方的人说话都很幽默的。"我赞赏说。

"因为我们从小在学校里就经常有机会发言，而且上课一般是讨论制的，所以可能表达上都好一些吧。"Ben回答。

"那我讲话时如果紧张怎么办呀？"

"这个我就不太懂了，因为我现在仍然还会紧张。"

"忘词又怎么办呢？"我把Ben当百科词典了。

“你可以把要说的东西写个小卡片，字写得大大的，上面写着主要的提示信息，忘记了就偷偷看一眼。一定不能写得太过于详细，否则会让人有读的欲望，从而产生依赖感。”Ben回答。

“那我怎么才能做到偷偷看呢？”

“哈哈，我叫你Ben（笨）算了，你可以在做手势时顺道看呀。你也可以看听众的眼睛，一般来说你一看他，他就会紧张，怕你提问，于是就低头，然后再看另外一些人，大家都低下头，你就——”Ben解释说。

“我就去看手里的卡片！”我抢着说。

“Smart boy!”Ben点点头。

说话间Cathy也来了，放下包对我和Ben说：“什么好事这么热闹？”

我笑着说：“我正在跟Ben偷师学艺呢，真是受益良多呀！”

Cathy说：“你还可以顺道向Claude学习，毕竟他是新加坡人，更了解那边的情况。”我一听对呀，怎么光顾着找外援，都忘记身边的资源了，现在才发现自己这个隔断里就卧虎藏龙。

“不如今天晚上你做东请我们吃饭，我们一定倾囊相授！”Cathy笑着说。

我说：“好，晚上俏江南！”

话音刚落，Rick快步走了过来，脸色有些阴沉，急急地跟我说：“Richard，你来会议室一趟。”

28　10 - 20 - 30法则

我跟Rick来到对面的办公室里，Rick生气地说：“今天早上新加坡那边让我把你换成Cathy。”

我心想好呀，我正发愁去新加坡的事情呢。我狠狠点着头，Rick接着说：“但是我没同意，我坚持让你去，这个机会很难得，你好好表现，不要让我失望。”

我继续点着头，Rick说话是那种急风骤雨型，不太容易让人插进话，讲完后又风风火火地走了。我回到办公室，Cathy神秘地凑上来问什么事。

我说："没事，晚上吃饭照计划进行。"

按计划进行的还有市场部的李静，发邮件过来说下周二的航班已经确定，下午16:30上海浦东飞新加坡，要求大家下午15:00浦东机场集合，并要求在周五下班前把各自讲解的PPT发送给她，在邮件的最后还给出一个提示：KISS——Keep It Simple and Stupid!

意思是PPT设计一定要保持简单和愚蠢。简单即版面设计要简洁，愚蠢的意思就是里面的内容尽量易于理解，不要使用术语。这让我记起读MBA时，教演讲艺术的老师曾经说过一个"10 - 20 - 30"法则。我还清晰地记得他说的要点：

"10"是幻灯片演讲中最理想的幻灯片页数，因为一个普通人在一次会议里不可能理解10个以上概念。

另外他告诉我们必须在20分钟里介绍这10页幻灯片。你可能有一个小时的演讲时间，但是如果你要使用Windows笔记本，这可能会花去40分钟让它和投影仪正常工作。即使硬件测试非常顺利，人们也可能会迟到，或者不得不早退。在一个完美的情况下，你在20分钟内完成你的介绍，就可以留下40分钟时间进行讨论。

使用不小于30磅的字体。这会让你的演讲更好，因为它迫使你挑选最重要的部分，并且知道如何解释好它们。我当时提问说30磅会不会太死板了，老师说那我再提供一个算法："找出你的听众里年龄最大的人，把他的岁数除以二，那就是你最理想的字体大小了。"

我翻看了大量的项目文档和技术说明，然后用苹果电脑里的Keynote把幻灯片先制作了出来，Keynote的优势是动画设计，随便点几个按钮就能把幻灯片做得非常生动，乔布斯宣称的"剧院式"效果还真不是吹的。

刚把Keynote转化成PPT给李静发了过去，一抬头就发现Cathy看着我，如同看着一只待宰的羔羊，我才意识到晚上腐败时间到了。

坐在俏江南，我迫不及待地问Claude："你们新加坡有什么特点？"

Claude继续发扬着他的说话极其简洁的特点："好练、怕输、要面子。"

“好练是什么意思呀？”我不解地问。

“骄傲。”Claude本色不改。

“为什么怕输呢？”我追问。

“攀比。”

“为什么要面子呢？”我又问。

Claude看着我直言：“虚荣。”

不得不承认跟Claude说话是非常无趣的事情，就在我们对话的时候，Cathy和Ben已经把菜点好了，我问：“有没有点铁板牛蛙呀？”

“当然有，绝对不能放过你，你们聊什么呢？”Cathy撩了撩头发说。

“聊新加坡的趣事呢，不过Claude比新加坡有趣多了。”我看了看Claude说。

“你说得倒是很恰当，新加坡地方小，Claude说话很少，非常新加坡！”Ben插话说。

Cathy说：“我印象中Claude来公司上班的前一周一句话都没说，接下来是一句话说了一周。”

“什么话可以说一周？”我问。

“‘我想想’。”Cathy说，“你问他什么，当时他都说这三个字。”

“是这样吗，Claude？”我问。

“我想想。”Claude回答。大家都哈哈笑了起来。

一道凉衣白肉端了上来，我包了一份，边吃边问：“Cathy，你说你的馒头会给我上课，到底是哪个呀？”

“David，当时他在中国这边，后来调回美国做HR了。”

“那个布鲁尼式帅哥？”

“没错，在中国时可是迷到无数少女呀！”Cathy笑着说，“你的馒头看起来很喜欢你哦！”

“Rick？是他把我招聘进来了，可能是看我不长进，急了吧。”

“他对谁都急，你别在意。”Cathy说。

“真正了解一个人后，也就不在意沟通的形式了。”我说。

“形式也很重要，否则即使熟人亦很难接受。”Cathy说，“对不，Claude？”

Claude说：“我想想。”

我笑着说：“什么形式对Claude来说都无所谓了。”

我接着举起酒杯说：“感谢大家在我刚入职这段时间对我的协助，我敬各位一杯。”

当大家都举起酒杯时，我从酒杯折射的光线中，看到了完全不同的表情……

29　小人物

周末，我还在思考吃饭时Cathy的意思。按常理来说，她不应该在背后引导别人说领导的不好，虽然Cathy跟Rick未必合得来，但背后议论人毕竟是个不职业的行为，难道不怕Rick知道？不晓得这唱的是哪一出。

正在琢磨着，唐旋打来电话叽叽喳喳地说：“我这会儿在虹桥机场，你能不能帮我联络都妮呀，我想请她帮个忙。”

“帮什么呀？”我问。

“我们有几场戏需要在机场里面拍，本来协商好的，现在对方负责人不知道怎么回事，以安全为借口拒绝了，我想问问都妮有没有认识的人。”唐旋着急地说。

“好吧，我帮你问问。”我答应着，心想这丫头还挺不记仇的，刚跟人斗完嘴就用上人家了。

我这会儿才记起，自从前天晚上都妮离开后，就没来过电话或短信，我慌忙拨通了都妮的电话：“你在哪儿呀？”

“呵呵，回来就被人请喝茶，被调查到现在，手机也被暂时没收了，你打的还真是时候，刚拿到手机一会儿。”都妮用疲倦的声音说。

“啊，不是调查过一次了吗，你现在在哪里？”我问。

“在虹桥派出所。”

“你等着，我过来找你。”我放下电话就打车往虹桥方向奔，每个人本来都是一条带磁性的直线，各自向前延伸着，不定哪一天，两条直线相互吸引就靠在了一起，是偶然还是必然，我想不清楚。

赶到派出所时，看到都妮靠在里面的坐椅上，头趴在膝盖上，我轻轻坐在她旁边，把她揽到怀里，她整个人倒过来，我们就这样静静坐着，直到一个警察走过来，看了一会儿，冲我说：“你是她家属呀，她最近不要出远门，随叫随到，你们赶快回家吧。”

“凭什么呀？”我问。

警察说：“她有旁观他人自杀而不施救的嫌疑，具体情况我们还需要进一步调查。”

“这难道都有罪吗？”我问。

“目前我只能说有不作为的嫌疑。”警察回答完就离开了。

都妮抬起头来看着我说：“没事，让他们调查吧，我现在只想好好睡一觉。”

“好，我送你回宾馆。”我扶着都妮向门口走去，这时唐旋又打电话过来了：“有没有找到都妮？”

我说：“都妮这会儿不太方便。”

都妮问：“是谁呀？”

我说：“是唐旋，没事，你先回去休息。”

“把电话给我吧。”都妮接过电话问，“什么事？哦，好的，我一会儿过去，看看能不能帮上忙。”

都妮把电话递给我：“我们先去虹桥机场吧，唐旋那边还急着呢。”

“可是你都累成这样了。”我说。

“没关系，反正都累了好几天了，不在乎这一会儿。”都妮坚持着。

虹桥机场外，很多人围在一起，中间几个人拿着两个大相框照片，上面写着“张丹丹”的字样，一些记者模样的人拥挤着拍照，都妮说：“那肯定是张丹丹的家人。”

唐旋见我们过来，跑上来说：“可把你们等来了，啊呀，都妮，你怎么这么憔悴啊？”

“她已经很多天没休息好了。”我说。

“真不好意思，还把你叫出来……”唐旋说。

唐旋简单把情况告诉都妮，都妮说等等，走到一个机场领导面前，交涉了好大会儿工夫，然后回来说：“可以了，但是需要你们把身份证都押在机场保安那边，因为这几天张丹丹的家人在机场外抗议，所以机场保安加强了限制，我给你们做了担保，你们去办手续吧。”

唐旋连声说着谢谢，带人朝机场里走去。都妮转身对我说：“跟机场这些人打交道，必须要知道怎么对付小人物，上面的领导好说话，到下面就难说了。”

“小人物是什么意思？”我问。

“小人物有两个身份，一个身份是小人，说明职位很低；一个身份是人物，说明具备了执行的权利。你如果不尊敬他们，不把他们当回事，真把他们当小人，他们就用小人的方式对你；如果你捧捧他们，把他们当人物，他们就会用人物的方式对你了。呵呵，你这个喝洋墨水的人肯定不会懂的。”都妮终于笑了一下，我的确是不太懂，感觉好复杂。

看到唐旋他们顺利地进到了机场里，都妮跟我说：“你等我一下。”说完，就朝门外张丹丹的家人走去。

30　工作就是公交车

都妮刚走了几步，又转身回来：“你带钱了吗？”我说带了几百块，翻了翻钱包，里面一共五百块，全部递给了都妮，都妮说着回头我还给你，就走到门口带照片的人身边，把钱塞给他们后走了回来。

我问："没看到你跟他们说话呢？"

都妮说："还能说啥，唉，我们走吧。"

上海的春天来得比北方更早一些，尽管二月的树还是清瘦的，有长长的影子延伸在林荫道上。我和都妮行走在回宾馆的路上，没有说话，柔弱的阳光洒在身上，感觉很温暖。我抬头看天，很远，看都妮，很近。

我说："下周二我要去新加坡了，周末才能回来。"

都妮说："如果我在上海就去接你。"我笑，都妮也笑。我在想，我们恋爱了吗？偶然的邂逅，让人生进入了一番自己未及准备的境地，一个人成了另一个人的牵挂，不管你是否愿意，帷幕已经拉开，当你自己正茫然时，聚光灯已经投射到你身上。

看着都妮走进虹桥宾馆，我翻着钱包，终于从夹缝里翻出5块钱硬币，谢天谢地，够我坐公交车从虹桥到江湾镇了。我坐公交车从来不喜欢坐座位，即使人很空，我也宁愿将位子空出来，等待需要的人去坐，站着反而可以留意一路上的风景。

回家的路上我就在想，工作其实如同乘坐公交车，提前上来的乘客因为上车早，所以占据了最有利的座位。后面上来的人虽然靠近门，但至少也有个座位。这两种人不管之后上来多少人，都跟他们没关系，闭目养神位子稳稳的。再后面上来的聪明点的有个扶手，也能站稳了。最可怜的是我这种靠近门口的，上来个乘客可能就要挪动下。

后来上车的人也分几种情况，一种是有扶手的，或者手搭在前面上车乘客的座位上，公交车摇晃时也还能站得稳。一种是几个人抱团的，虽然没什么扶手可供把持，但是相互扶持着，也不至于太难过。还有一种是干脆自己带个小板凳上来的，爱谁谁，我有自己的资源，你们能奈我何？最后一种是临时凑合站一下的，反正不用几站就下车了。

有座位的也分几种，一种是最早的那批人，想坐哪里就坐哪里，他们一般选择靠窗的位置，不用给新上来的人让座。一种是坐在靠走道的座位，如果遇到特殊情况，得起来给后来者让座，你不起来Boss司机也会喊你，你不让座大家都鄙视你。最后一种是靠门的座位，开门关门都难受，还得不断看新来人的资质。

我正在琢磨着，唐旋电话过来说对都妮的帮助表示非常"严重"的感谢，忙完后本想请我们喝饮料，可是没能找到人。我说都妮很累回去

休息了，我还要赶回家收拾行李，唐旋问是否需要帮忙，我笑说就出差几天，不需要带什么东西。

回家才发现只有大行李箱，在机场必须要托运才成，而且短时间出差也不需要这么大尺寸的。犯愁之际忽然想到我离复旦大学也不远，那儿附近应该有专门卖箱包的店，就打车到复旦旁边转悠，卖箱包的没找到，却遇到了Aimee和Jason，我朝他们笑时他们才发现我。

“这么巧呀？”我说。

“是呀，我在复旦读在职的MBA，正在找吃的。”Jason说。

“太好了，你知道附近有卖箱包的店吗？”我问。

“南门外就有一个，我们正好要去那边，一起吧。”Jason说。

Aimee没有说话，自顾玩弄着手机。

“我下周要协助你们销售部去新加坡做一个产品培训，这不忙着买包来装行李呢。”我走着说。

“听李静说了，下周二你们就要过去，恭喜你呀，刚入职就表现机会多多。”Jason说。

“呵呵，是什么机会还说不定，尽自己能力把事情做好吧。”

“我们销售部很多人都希望能有这种接触大客户的机会，可惜我是新人，希望将来也有机会。”Jason继续说。

“相信你肯定可以的，你既聪明又这么能干。”

到了复旦南门外的箱包店，Jason带我走了进去悄悄说：“这个店开了很多年了，至少可以打8折，别忘记砍价哈。”我笑了笑，对老板说：“拿上面那个箱子给我看看。”

“那个不适合！”Aimee不知道什么时候跟在我们身后。

“我觉得还行。”我翻看着。

“这种防雨布的包，虽然外表可以防点雨，但是拉链那儿，一遇到下雨天就惨了，雨肯定都得顺着这里渗进去。”Aimee指着包的拉链处。

老板笑嘻嘻地说：“这个姑娘是行家，看看这个如何？”说着又拿下一

个硬壳的箱子。

“这个颜色不行，出入正式的商务场合哪能带个黄色的，拿那个黑色Samsonite的。”Aimee对老板说。

老板边拿边说：“小伙子，你女朋友真是个识货的人，这个包既大方，出差又结实抗摔。”

“哦，我可没这个福气。”我冲Jason笑笑。

我问：“多少钱？”

“3500元，Samsonite的经典商务系列。”老板说。

“2500元我们拿了。”还没等我开口Aimee说。

“要了命了，我进货都不止这个数。”老板说。

“我们从旁边店里过来的，那边报价就是2800元。”Jason喊了一声。

“2600元，我看这小伙子真想要，以后用着好再来。”老板说。我赶紧答应：“行行，2600元吧。”

我拖着箱子出来，Jason说你急啥呀，还没好好折磨店老板呢。我说人家做生意也不容易，差不多就行了，跟人家计较那100块做啥。Jason摇摇头说你天生不是做销售的人。Aimee又恢复了平静，让人感觉就是一个大侠，一直默不作声，关键时刻顺手一剑，把事情摆平又剑回鞘中，面不改色心不跳，高手！

谢绝了Jason一起吃饭的邀请，回来路上我才想起，发给Aimee的邮件她怎么一直不回呢？

鱼翔浅底

31　临行前分工

周一刚上班就被通知去外滩中心大厦开会，李静召集，一名技术专家和我参加。

李静说："我简单把新加坡总理公署的情况通报一下，这次参加我们培训的人来自总理公署财政部和金融管理局，之前新加坡政府一直使用我们对手银蝶的软件，但是由于年前银蝶行贿新加坡官方被取消资格，我们才成为他们的合作商，这次过去属于销售以后的增值服务，所以邀请了两位协助我们。"

我们两个点了点头。

李静继续说："时间是在下周三上午9点，32人参加，我上午讲半天的国际财务管理趋势，下午你们两位每人一个半小时，Richard是下午14:00到15:30，讲解我们产品的特点，Tom是15:45到17:00，讲解我们的技术优势。"

这才知道另一个人叫Tom，我问李静："我之前发给你的PPT是否有看过？"

"看完了，其中有一小部分跟Tom重复了，你聚焦在产品易用性和可扩展性上，Tom重点是技术特色和架构安全性，这次我们是团队作战，所以要相互补位。"

Tom问："没有留出Q&A的时间？"

"每个模块结束后留出15分钟进行Q&A。"李静回答。

"我和Tom的这两个模块，完全可以由Tom来单独讲解，为什么非要分成两个人呢？"我问。

"这样让客户感觉更加专业，好比一个公司里，如果董事长同时兼任总经理再兼任总工程师，那别人就感觉不到这个公司的专业性和可持续性。"李静笑着说。

Tom问："对方有几位高层？"

李静说："他们会有两个部门的副部长参加，但未必会全程。"

"电脑是各自带，还是用一台？"我问。

“用一台，到时候PPT全部放在我的电脑上。”李静说。

Tom问：“一天的培训结束后，他们会扩大与我们的合作吗？”

李静说：“目前是两个部门在使用我们美高的软件，今天新加坡的同事邀请了其他部门的旁听，不排除扩大合作的可能。”

“上午你讲的时候，我和Tom参加吗？”我问。

“当然，否则前后不好衔接。”李静回答。

李静把所有事情交代完，最后说：“明天下午到达新加坡后，晚上我们会跟新加坡当地负责销售的同事一起吃饭，再把客户的情况沟通一下，你们好好准备，明天下午15:00浦东机场见。”

坐电梯下楼时，Tom问我：“你是第一次做这样的培训吧？”

我说：“你怎么知道的？”

“从你提的问题就听出来了，哈哈。”Tom笑着说，“不过没关系，凡事都有第一次，好好准备！”

也是，与刚才Tom提的问题相比，我显得太业余了。

“你经常参与这种培训吗？”我问。

“经常。”

“你觉得难吗？”

“不难，因为技术性的东西对我来说不难，对听众来说比较难，所以我的挑战不在听众，而在自己，哈哈。”Tom说，这句话我当时不太了解。

跟Tom道别后回到办公室，大家对上周末的晚餐纷纷表示了感谢，并各自表达了期待下次相聚的希望，我苦笑着点点头：“如果我能平安从新加坡归来，吃啥都成。”

Ben说：“你说的每句话都将成为呈堂证供。”

Cathy说：“大家赶紧收邮件，下周亚太区高管将对上海区的同事分别进行面谈。”

Cathy所说的这个公司高层对基层员工的面谈，是公司走动式管理的一部分，一对一的形式，在美高一般是一年一次。面谈的内容由员工自由选择，包括个人的意见、自己所关心的问题，甚至是对自己直接领导的投诉等，当然这种面谈是保密的。谈过后，高层经理会将员工反映的问题交由相关责任部门处理。这种面谈对员工而言，是难得的表现自己或解决个人问题的机会；对高层领导而言，既是监督基层主管的手段，也是发现一线问题的时机。听说受到员工投诉的上级有机会申辩，但由此被裁撤的领导也屡有听说。

大家兴奋地聊着，我可没心情琢磨这个，因为最多的挑战是在本周，而非下周。

32　正确的废话

第二天，我早早赶到了浦东机场，李静和Tom都没到，我四处闲逛着，对机场没什么特别的感觉，到处都是来去匆匆的人们。我心里暗想可别总让我出差，我只求能下班回家，这才叫真正的幸福。我还想着能不能偶遇都妮呢，后来想想她最近正停职，不禁傻笑了，发给都妮一个短信，也没见回复，打电话都是关机，这让我隐隐有些不安。

李静和Tom相继赶到了，李静脸色有些憔悴，见我基本也没打招呼。Tom朝我点点头，意思就是赶紧先去过境安检。登机后，李静坐靠窗的位置，我靠近李静坐在了靠过道的位置，而Tom则坐中间一排靠过道的位子。新加坡航空的空姐服务非常到位，我们刚坐定就过来问需不需要毛毯，李静点了点头，仍然没有说话。

我看Tom也没有要说话的意思，只好闭目养神，隐隐约约感觉飞机好像起飞了，等睡了一觉后才发现还在机场待着，仔细听空姐的广播才知道由于空中管制，飞机还需要等待一个小时。我问空姐啥叫空中管制，回答说就是空中管制。我说这叫正确的废话，到底啥原因呢？

空姐回答说空中管制的原因很多，比如中途天气不好、浦东机场起飞飞机太多、路上可能有军方演习等，我问那到底是哪个原因呢？空姐微笑着说：“这我就不知道了，我们收到的通知只是空中管制。”

看来我是不能跟她生气了，再去看Tom，人家悠然自得好像没事发生，自在地看着报纸，不得不佩服他的定力。李静还是安静地睡着，全飞机上的人都安静地待着，为什么我这么冲动呢，我开始怀疑自己是否有问题了。

我正在对自己深度怀疑时，李静轻轻说：“能帮我要杯水吗？”

我把水递到李静手中，明显感觉她的手在抖，连忙问：“没事吧？”

“还好，我休息下就好了，老毛病了。”李静慢慢说。

“广播说还要一个小时才起飞，真是让人气愤。”我说。

李静微微笑了：“这个很正常。”

“要不要投诉这家航空公司呢？可是我看到所有乘客都跟没事一样的。”我问。

“浦东往来新加坡的这条航线商务乘客比较多，大家都习惯了，将来你也会习惯的。”李静喝了口水，把热水杯捧在手中。我心想这事我可不想习惯，浪费人家时间等于谋财害命，这一飞机的人每个人一个小时，400个乘客就是400个小时，那就是接近17天的时间，17天的时间能做多少事呀，鲁迅不知道写了多少小说了，拉登都不知道撞了多少次楼了，我入职刚十几天就发生了这么多千奇百怪的事情……

我还在琢磨17小时的价值，飞机忽然动了一下，广播说准备起飞了，李静在旁边说：“你看，该飞它自然会飞，如果要是不飞，你急也没用。”

“很哲学呀！”我侧身看着李静，刚要对她进行膜拜，却发现她好像很虚弱，眼睛都快睁不开了。她跟我说了声“我休息一下”，就再也不说话了。我转身去看Tom，人家依然优哉游哉，真是境界不同。

跟两个不说话的人坐五个半小时的飞机，实在是件痛苦的事情。飞机平稳降落在新加坡樟宜机场时已经是晚上10点，新加坡一位大约姓翁的同事来接我们，大约姓翁，是因为我实在不习惯新加坡的英文，又晦涩又生硬。李静说先把她送到宾馆，然后让阿翁带我和Tom绕国一圈，我忙说算了算了，阿翁说没事，新加坡一共不到700平方公里，绕一圈用不了两个小时。

我说明天还有要紧的事情要做，正跟阿翁推辞着，李静突然呕吐起来，阿翁说是不是晕机了，李静摆摆手，意思是赶紧去酒店，等我们赶到Mandarin Orchard酒店时，李静都快走不动路了，阿翁问要不赶紧去医院吧，李静摇摇头用力说：“我睡一觉就好。”

我住李静隔壁，整夜心里特忐忑，随时准备着她忽然来电话要求去医院，但是一晚上没动静。不过该发生的事情，还是会发生的。

33　美尼尔氏综合征

被一个噩梦忽然惊醒，满头大汗，我开灯看了看时间是早上6点，起来洗了把脸，心想李静身体虚弱，昨夜一直没什么动静，不会是出什么事了吧。赶紧回身拨打李静房间的电话，没人接；穿上衣服过去敲李静的门，没人开；隔着门听一下，一点声音没有。我又去敲Tom的门，向睡眼惺忪的Tom说了情况，他也有些担心，我提议：“要不找服务员开李静的门看看？”

“会不会不太合适呢？”Tom说。

“不合适也比出事强。”我去找服务员。

打开房门后发现李静在床上一动不动，喊了半天也没反应，我说坏了，Tom赶紧拨打了995救护电话，等送进医院时，李静还是没动。阿翁闻讯赶过来的时候，医生正好出来，我忙问：“怎么样？”

医生说：“没什么大问题，是美尼尔氏综合征，暂时昏厥了过去，我们对她进行了脑部缓解压力的治疗，情况基本好转了。”

“这是个什么病？”我问。

“这个病又叫眩晕症，发作起来天旋地转，严重的会昏厥，目前医学界还无法确定病因，所以不能根治，但也不会有生命危险，还是多休息为好，跟疲劳过度有关系。”医生回答。

“我们能进去吗？”Tom问。

“可以，但是不要太长时间，以免打扰她休息。”医生说完就离开了。

我们进到病房里，李静朝我们笑笑：“让你们担心了。”

Tom说：“还是Richard机灵，要不是他坚持让酒店开你房间的门，这麻烦可就大了。”

李静对我说：“我欠你条命。”

我说：“吉人自有天相，你感觉怎么样？”

“现在舒服多了，老毛病，原来都是休息一下就好，这次看来是有些

严重了。”李静轻声说。

阿翁问：“那今天财政部的培训怎么办？”

“我看来是去不了了，目前我感觉一起来就会晕倒，尽管脑子很清醒，可身体不受我控制，要不这样，Richard，你替我顶上去。”李静眨眨眼睛看着我。

“我，我恐怕不行哦，我从来没做过这种培训，而且你的内容我完全不知道。”我连连摆手，“不如让Tom来？”

“Tom只熟悉技术领域，对这部分的理解未必比你强，我看过你的背景，以前在华尔街做过基金，应该能把这个讲明白。”李静用力说。

“你的幻灯片，我都不知道什么内容哦。”我继续摇头。

“在我电脑的桌面上，电脑就在酒店我的房间里，密码是‘李静’的全拼。”李静说，“趁现在还来得及，你们赶紧回去准备，就这么定了。”

阿翁在旁边说：“也只有这个办法了，临时取消对我们的伤害更大。”

很多时候，人是被逼出来的，我想。

告别李静回酒店的路上，Tom说：“李静整天跑来跑去，这个病很可能跟经常乘坐飞机有关系，空中飞人要么就从空中飞下来做飞人，要么就是累出全身的毛病，唉！”

“李静讲的那部分我实在不懂呀。”

“你现在要想的不是要多精彩，而是不出错就行了，你先好好看看幻灯片，有疑问的地方就按照自己的理解来修改。”

李静的电脑上是她全家的照片，夕阳下她跟老公领着孩子行走在草地上，我感觉特别温暖，等打开幻灯片时我的感觉立马变凉了：完全看不懂。

越看下去自己越没自信，每个字母我都看得懂，但是凑在一起就是不知道什么意思，肯定是不能用她的幻灯片了，我把自己电脑里关于基金的一些PPT翻了出来，往她的幻灯片里拼凑着，打定注意，只要让对方听不懂，感觉很高深就能镇住他们，顾不上其他的了。

直到Tom来敲门的时候，我才发觉胳膊都麻木了，赶紧换西装出门，

阿翁在车上等我们，见面就问："准备好了吗？"

我说："好？好才怪，上帝保佑，平安过了今天我一定去拜佛。"

新加坡的早上太阳好高，照得人很难睁开眼睛，高高的看不到顶的楼鳞次栉比，呼呼地从身边掠过，远远地看到了Singapore Prime Minister Office这个招牌，我下意识地抱紧了电脑。

34　新加坡总理公署

新加坡总理公署大厅里窗明几净，大理石地面如同镜子般一尘不染，站在上面让人眼晕，指示水牌上写着：MEGA Finance In-house Training。接待我们的是财政部的一位官员Lee，笔挺的西装，黑色的领带，显得非常专业。他引领我们来到一间圆形的教室，两边有两块大投影幕布，中间是一块镶在墙上的玻璃写字板。

教室里课桌被分成了岛屿型的四个组，Lee说："听到贵公司李静入院的消息，我们深表遗憾，需要我们帮忙请尽管说，你们可以先接投影来测试信号，需要协助就告诉我。"不愧是新加坡政府的职员，一句废话也没有。

我接投影的时候，几个学员走了进来，礼貌地说："老师好！"我转过身看看后面，确定是在喊我，僵硬地点点头："好好好，Morning！"他们边坐边小声说着："老师好年轻呀！"

借调试设备的机会我让自己平静，据说深吸气可以让自己缓解压力，我一边深呼吸一边看提前到的学员，大家都认认真真地坐着翻看我们提前印发的学员材料，我一想坏了，我修改的幻灯片跟他们材料上的内容不一致呀，顿时觉得后背凉飕飕的，脑袋嗡嗡地一节节变大。

8:55分，参加培训的学员鱼贯而入，没有一丝喧哗，大家都安静地找到自己的名牌坐下，齐刷刷地看着讲台上的我。我立马挺了挺身体，露出点笑容，不过自己都觉得僵硬。正合计着怎么跟大家打招呼，Lee带了两位岁数偏大的人进来，并微笑着走到旁边为我介绍："这位是财政部高级主管Mr. Chang，这位是金融管理局高级主管Mr. Koh。"然后又介绍我说："这是Mega公司的高级主管Mr. Richard。"

我刚要解释我不是高级主管，看到Tom在他们身后摇了摇头。Chang先生握着我的手说："一直听说Mega在财务管理软件行业有独特的见解，今天非常荣幸来聆听您的观点。"

我故作镇定，微笑着说：“大家彼此学习，新加坡管理模式之先进也非常值得我们借鉴。”

寒暄完毕，两位高管坐在了最后一排，Lee站到讲台前面说：“今天是我们两个部门的精英向Mega学习的大好时机，Mega派出了强大的顾问阵容来跟我们分享关于财务管理方面的知识，下面让我们用热烈的掌声欢迎Mr. Richard！”

我保持微笑跟Lee握了握手，短短的几秒钟，脑袋里一片空白，手心冰凉，腿特别酸，往后退了几步，直至碰到放电脑的桌子，疼痛的感觉才帮我恢复身体的意识。这时候我看到坐在最后排的Tom朝我笑着，我用鼻子再次深深地吸了吸气，记得Aimee讲沟通的时候说过，如果你感到害怕就大声讲话，于是我用很大的力气喊：“Morning everyone！非常高兴能有机会与各位探讨财务管理发展趋势这个主题。我们中国有句俗话叫，术业有专攻，闻道有先后，我今天来与各位分享，并非意味着Mega财务管理方面比新加坡更先进，而在于，我们多年植根于这个行业，形成了自己的一些观点和见解。”

说话间，我用眼睛扫了一遍台下的学员，大家都正襟危坐，一点表情也没有，有一些开始在本子上做笔记，他们是否跟我当年一样在上面画圈圈呢？

我用遥控器翻开第一张幻灯片，My God！我记得第一张幻灯片不是这个内容呀，愣了一分钟，脑子飞快旋转着，找下一张？不行，谁知道我放哪里了，读，对，读，大声读！

我又调高了声音：“目前政府财务管理正在由传统的核算会计，向管理会计发展并上升到政府会计的层次，传统电算化核算无法全面采集政府各个部门收、支及核算信息，无法形成政府全面完整的财务报告，实行财务集中管理将进一步促进政府部门的核算从管理会计向政府会计提升，能够推动对整个政府或部门的资金、资产状况进行管理和运用。”

我看到台下，大家纷纷做起了笔记，让我自信心大幅增强，继续念着：“未来政府财务管理将由独立封闭上升到开放、统一、共享和协同。”我刚要接着念，一个学员举手。

我停下说话，奇怪地看着他，我自己都没懂，难道你还能提出问题？我说：“Please！”

这个学员站起来说：“请问，如何开放、统一？而共享是否意味着巨

大的风险，如何做到协同？”

真是奇怪的问题，我怎么完全没听懂呢？我想我肯定不能去问他，你问的问题是什么意思呀？只好嘴上重复着：“That's a good question!”

我突然看到了坐在最后的Tom：“关于这个问题，下午我们的技术专家Mr.Tom会给各位解答。”那人没有表示出异议，我继续念了下去，正在自我感觉良好的时候，我看到坐在最后面的两位高管互相讨论着什么，又跟Tom交流着，然后双双起身向门外走去。

35　蓝长平二

新加坡总理公署的两位高管离开后，我又抬头去看Tom，以判断发生了什么，Tom继续对我笑着，看来是没事，于是我放心大胆地继续按照我的理解读着幻灯片，直到中场休息，所有学员安静地退到教室外面休息。大家像是参加一个宗教仪式，安静得让人发狂。

Tom走上来对我说：“讲得不错，继续加油！”

“刚才那两位大人物怎么走了？”

“他们两个呀，他们两个刚才临时被喊去参加一个高阶会议，所以跟我说了声就离开了，走时还对我说这个老师水平不错，下次要好好聆听。”

听得我心里美滋滋的，正要再问Tom听完后有什么收获，几个学员走了进来，微笑着对我说：“老师不休息一下吗？”

“讲课不累，你们听课比较累。”我谦虚着。

“这倒是。”没想到这哥们竟然承认，他接着补充说：“不过遇到讲课生动有趣的就不觉得累。”

我刚要问我的课算听起来累的还是不累的，另一个学员问：“老师，您在华尔街做过基金，是吗？”

“做过，不过只是在一家基金公司做分析员。”我尴尬地回答。

“能不能教两招买基金或股票的要诀呀？”对方又问。

这时很多学员好奇地围过来，我说不如这样，接下来我们就讲讲怎么选购股票，大家纷纷表示同意，那激动人心的场面，让我忽然感觉沐浴着金太阳同志的光辉。

我说：“有多少人目前持有股票？”话音刚落，全体学员举手，我心想这下好对付了。

我又问：“做长线的举手！”全体学员再次举手，一个学员说：“做短线我们没精力。”

我说：“对一只股票长线持有时间超过一年的举手！”全体学员再次举手。

我问：“为什么？”一个学员回答：“没精力更没耐心。”

我说其实选股票就是选企业，是投资而非投机，而值得投资的企业一般有四个特点。我顺手在背后的玻璃板上写下四个字：蓝长平二。讲了快半天的课，第一次用到白板，大家聚精会神地看着我。

我说：“这是三本书加一个技术方向的名字，三本书分别为，‘蓝’就是蓝海战略》、‘长’就是《长尾理论》、‘平’就是《世界是平的》，一个技术方向‘二’就是Web 2.0。蓝海的意思是将创新与效用、价格、成本整合为一体，从而摆脱了红海竞争的企业，这样的企业能引领一个行业，却很难被人超越；长尾理论的要点是有些企业在存储和流通渠道足够大的前提下，将原本需求稀少的商品挖掘出来供人们购买，这些所谓滞销产品所获得的利润，甚至远远大于畅销产品。蓝海的企业如3M，长尾的企业如亚马逊。”

“那什么是‘平’和‘二’呢，据说在中国‘二’是骂人的话呢。”一个学员问。

“世界是平的观点就是，随着劳动力、资本和科技这三驾马车的发展，驱动世界逐渐变得平，而不是圆，简而言之就是参与了世界性的分工，萎缩在一个角落里的企业不具有竞争力，能够大胆地开放和接纳这种趋势，并且做出适应形式战略的企业，才值得我们尊敬，进而值得我们去投资。”我继续解释着，越讲越兴奋，“而Web 2.0的理念就是每个人都是互联网的使用者，又是互联网的主人，前者让公司变强大，后者让公司变得有黏性，在美国产生了有名的Youtube等，在中国则产生了人肉搜索，我相信未来类似的公司会越来越多，因为它也是科技对人权的一次促进。”

这时我往后面看了看Tom，感觉他又兴奋又不安，有些学员在翻看学员手册，翻了半天又困惑地抬头看着我，我意识到自己跑题了。

“这些要点在各位的资料里是没有的，刚才的‘蓝长平二’的理论是告诉各位如何选择企业去投资，当然在Mega的政府财务软件里也融入了‘蓝长平二’的理论，比如我们的创新，我们的关注使用者，我们的跨地域协同模式，和用户的使用感受，都是‘蓝长平二’的应用。”我停顿了下，学员热烈鼓起掌来，Tom在后面站起来，眉头逐渐舒展。

我瞥见新加坡总理公司的Lee，出出进进，脸上有些阴沉，这时我看了看表，到中午吃饭的时间了。Tom边跟我往外走边说：“Good job！我还以为你拉不回来了，就应该这样，不管你的题跑得多远，最后往主题上一拉，让人感觉，就是这么回事，Very well!”这时，我看到Lee向我这里走过来。

36　两难

Lee走到我面前说：“我陪你们一起吃饭吧。”我和Tom都没作声，这饭肯定吃不好了，而我则又想起了招聘时Rick的午餐面试。

我们坐定后，Lee开口讲话了：“下课后我问了几个学员，对老师的评价很高呀！”

“谢谢，都是大家配合得好！”我谦让着。

“但是——”Lee继续说，“我断断续续听了一部分，好像有些不是我们既定的内容，你知道，我们平时工作都很忙，拉出一天的时间来参加培训，等于牺牲了我们很多机会成本，所以还是想多听一些之前约定的内容。”

我没作声，Tom接过话题：“没问题，上午有些部分是应学员的要求调整的，下午我们会全部按照之前通知的内容来阐述。”我喝了一口水，差点把自己烫死。

“好，那你们慢慢吃，我还有点事，有任何问题都可以找我。”说完Lee站起来走了出去。这哪是来吃饭，明摆着是来找茬的。

“学员都说满意了，这——”我摇了摇头。

“但，他说了算。He is our boss！”Tom打断了我的话，“你说学员满

意重要，还是领导满意重要？”

我回答：“当然是学员了！”

Tom说：“错，我再问你，你认为一个管理者是站在公司立场考虑问题，还是站在员工的角度考虑问题？”

“能不能兼顾？”

“既然叫管理者，那么必然就是站在公司立场考虑问题，因为老板自己管不过来，所以需要有人帮他，因此管理者在跟员工沟通的时候，都是站在公司的立场上。”Tom回答。

“那员工不好接受吧？”我问。

“所以需要你前面说的兼顾，或者是折中。大部分优秀的管理者都是站在公司的立场之上，以员工的角度考虑问题，把冷冰冰的绩效要求尽量变得人性化，你看我们美高对绩效的要求非常高，但我们会把办公室布置得很漂亮，把Coffee Break尽量安排得很丰盛。”Tom说。

“这个跟刚才你说的学员满意还是领导满意有什么关系？”我问。

“我们之所以被邀请来培训，是因为对方想改善工作水平，从而最终提升公司盈利能力，因此领导满意是我们首要考虑的。”Tom回答。

“学员就不重要了吗？”我问。

“当然很重要，领导是购买方，而学员是使用方，但我们来的目的你要首先搞清楚。”Tom说，“我再问你，你认为为什么会出现学员满意，领导不满意的情况？”

“因为学员喜欢听的内容，领导不喜欢。”我回答。

“学员来听课是没有那么大压力的，很多人觉得反正是公司安排，至于什么内容他们有时候并不在乎，只要对自己有用，哪怕是教他们如何正确养孩子呢，他们也会满意。”Tom说，“但领导就不同了，他们安排一场培训，是有明确具体的用意的，比如要改善沟通，或增进执行能力等。”

“你这样说起来很有道理。”我赶紧吃了几口又问，“那如果领导满意，学员不满意呢？”

“这很正常，因为有些好的方法跟学员原有的习惯产生了对抗，领导希望改善，而学员并不想改变，就会造成这种现象，但你并不会为此而被这个公司封杀，因为领导认为效果达到了。”Tom说。

“原来我们是老板的雇佣兵呀？”我说。

“呵呵，你可以这样理解，如果二选一，我们情愿让领导满意，因为他是埋单的人，如果他不满意，那么将来你就不会再在这个地方出现了，当然优秀的培训者会把两者统一起来。”Tom说。

“内容站在领导的立场，形式以员工可以接受的角度？”我问。

“Bingo！你太聪明了，将来肯定会成为一个优秀的培训师！”Tom赞叹着。

“我可不想做这个职业，除了被学员折磨，还要被对方的领导折磨，每天看别人的脸色行事，打死都不干！”我非常坚定地回答。

“哈哈，这可说不定。”Tom笑起来，“这个工作会上瘾的，等你做久了你就知道了。”

我想这一次就足够了，现在担心的是下午那个Lee还会不会来。

37　文质彬彬

下午为了保险起见，我惦记着Tom说过的，不求有功、但求无过，又恢复了上午念幻灯片的风格。Lee进来转了一圈，又皱着眉头走了出去，“这也不对那也不对”，我心里那叫一个纠结。学员也配合着一如上午开始时的茫然，茫然中时间过得悄无声息，紧张中时间过得更快，终于轮到Tom的那部分，我以为大家会更茫然。

Tom一张嘴就问：“请大家提出各自在工作中遇到的、软件使用中的三个难题，然后每个组写到一张大白纸上。”大家叽叽喳喳地讨论起来，Tom转到每个组旁边观察。

大家讨论结束后，Tom把大白纸收上来，然后列出了有共性的十个入选率最高的问题，一条一条解答起来，虽然我搞不太懂那些技术环节的东西，不过从学员的眼神来看，听得还是很起劲，毕竟那是他们自己提的难题。

Lee又默默地溜了进来，坐我旁边点点头，又走了出去，这次我忘记看他是否皱眉头了。Tom和学员们一问一答讨论得非常热烈，我心想这哪是培训呀，整个一研讨会，不过这倒把我的思绪拉到了哈佛读MBA的时候，那会儿的教授都是把案例提前发给同学，大家回去各自或分组查资料，第二天课堂上再讨论，老师更多像个主持人，而非演讲者，最后也往往没给出什么标准答案，但大家在讨论的过程中都觉得非常有收获。

Tom这招就非常像那些MBA教授的授课方式，一个半小时的课程很快结束了，Lee赶过来送我们，不断说着谢谢："两位非常敬业，我们受益匪浅。"我心想，你连听都没听全，怎么就受益了呢？

走出新加坡总理公署，我提议先去医院看看李静，路上问Tom："下午Lee又进来说什么了？"

Tom笑笑："他说，学员怎么这么沉默呀？"

我叹息道："看来怎么都不能让他满意了，他又要拜佛，又要佛合他的心意，这让佛太为难了。"

Tom说："其实，你走了两个极端，易经告诉我们这个世界存在很多的矛盾和对立，你偏重于任何一方都是两分法的策略，如果你能将矛盾引向统一，那么生活和工作就轻松很多，培训亦是这个道理。"

我说："你还这么懂易经？"

Tom说："对我们这些做技术的人来说，易经更容易掌握，阳和阴就是0和1呗。"

我非常佩服Tom，人生的路上，有时我们不知道会遇上谁，如果幸运地遇上几个能帮到自己的，那就是贵人了。等我们到医院的时候，李静正抱着一束鲜花，我惊奇地问："这么快就好了？"

李静笑了笑，脸色显得很红润："这个病死不了人，但发作起来生不如死，每年来个一两次很正常，每次只要静养一下，好了就跟没事人一样。"

上阿翁的车后，李静问："你们今天表现如何？看来不错，新加坡总理公署都给我送花来了。"

我沉默了，Tom说："Richard表现不错，临危受命，基本达到了我们预期的水平。"

我不好意思地说："我今天就是读幻灯片，内容基本都告诉学员了，下午Tom那个讨论的形式非常好，把那么枯燥的技术讲得生动有趣。"

"去圣淘沙转转吧！"李静对阿翁说完，又看着我："我问你个问题，你说培训是内容重要，还是形式重要？"

我说："当然是内容了，大家真正学到东西是关键。"

李静笑了笑："管理学发展了这么多年，基本还是法约尔在19世纪所说的计划、组织、指挥、协调、控制等；音乐发展了这么多年，基本还是贝多芬、李斯特、肖邦等名家的曲子；电影发展这么多年，基本都是爱情、宗教、伦理、人性等。"

"这说明什么？"我不解地问。

"这说明，多年以来，内容没有多少变化，不同的是演绎的形式。"李静说。

"'怎么说'比'说什么'要重要？"我问。

"是的，你入职时肯定参加过拓展训练，还有公司的西餐演练吧？"李静问。

"没错。"

"你看，这些形式虽然与传统的授课有区别，但是内容无非就是团队和礼仪。Tom的授课只是形式用了学员可接受的方式，而内容还是那些技术问题。"

"质胜文则野，文胜质则史。文质彬彬，然后君子。"Tom插话道。我很喜欢Tom说话文质彬彬的样子，可能做技术的人有这个天赋，说话总是能够一针见血切中要害。

"Tom说得很对，重形式而轻内容，就成了忽悠，热闹一番大家脑袋空空；重内容而轻形式，就成了坐而论道，同样收获甚微，得到多少那得看个人的造化。在内容既定的情况下，'怎么说'就比'说什么'重要了。"李静说。

"是否意味着，在实际操作中，如果'怎么说'这个形式问题学员不接受，再有好的内容，依然是无效的？"我问。

“没错，你将来可能会接触到一些培训，比如管理高尔夫、沙盘模拟、案例研讨、视频教学等，都是在‘怎么说’上的改进，这几年培训基本都是在形式上创新。”李静解释着。

阿翁转了转头说：“大家往左看，那就是新加坡最繁华的地方圣淘沙。”

从车窗看出去，霓虹灯闪烁，游人如织，或搀扶或相拥，我也暂时忘却了白天的烦恼。

38　理由

阿翁比我们还兴奋，忙着介绍景点，这里是圣淘沙名胜世界2010年将开幕，那里是嘉佩乐酒店做SPA一流……我深深地吸着海风，心无旁骛，只是临行前未能联系上都妮，又让我心有阵阵痛感。

这时阿翁说：“那边有家新开张的DFS，如果给家人带东西可不要错过。”

李静说：“走走，去看看。”女人永远都抗拒不了化妆品的诱惑。

走进DFS，成堆成山的化妆品望不到边，李静把一个篮子放我胳膊上说帮忙拿货，一会儿工夫我就觉得胳膊酸痛了，再侧身一看，Tom胳膊上的篮子也满了，我们相互苦笑着。

“来来来，帮我算一下这瓶La Mer的生产日期是啥时候？”李静对我说。

“瓶子上不是写了吗，Three years!”我拿起小瓶子看了一眼。

“那个是保质期，忘记你不懂了，看瓶底呀。”李静把瓶子翻转过来给我看，“你看这个批号A34，A代表产地美国，3代表月份，4代表年份，这瓶是2004年3月美国生产的。”

我无比敬佩地看着李静说：“每种化妆品都是一个批号规则吗？”

李静笑了笑：“都不相同！对了，你有没有女朋友？带瓶回去呀。”

“这一小瓶子多少钱？”我问。

“折合人民币2300元。”李静边说边塞给我两瓶，咦，她怎么知道我要送给两个人？

就这么两个小瓶子要近5000块，所以说养个老婆很贵呢。埋单的时候李静抢着刷卡，说报答我救命之恩，看着她的义正辞严，我只好委屈地放在包里。

当我们坐到Ami's餐馆吃饭的时候，已经是晚上8点，李静喝完一杯水后问：“感觉如何？”

我跟Tom异口同声地回答：“累！”

李静说：“那你们知道我为什么喜欢买这么多化妆品吗？”

我笑着说：“肯定不是某种怪癖吧？”

李静说：“哈哈，我必须为自己的工作找到三个除了钱以外的动力或理由。”

“除了钱以外？”我问。

“是的，因为钱带来的动力很快就会丧失，一份工作如果为了钱，那么很快也就失去了快乐的感觉。除了钱以外我喜欢做市场的三个动力是云游世界、帮助客户和方便购买化妆品。”李静说。

“Tom，你的呢？”我问。

Tom回答：“我做技术培训的三个动力是分享理念、传递新技术和助人成长。”

李静对我说：“Richard，你的呢？”

“我临时想的，我做项目文档的三个动力是实现价值、获得成长和帮助项目团队持续改善。”我说。

李静笑笑说：“你们的都很伟大，就我一个人很腐败。”

“这三个动力，你说会改变吗？”我问。

“会，但是始终跟自己的心灵对话，让自己知道自己想要什么，是非常重要的。”李静说。

趁着菜还没上来，李静继续说：“我给你们讲一个故事，相传波斯王

即位时，要臣下编一部完整的世界史，几年过去了，编出一本煌煌巨制。可国王已人到中年，国事繁杂，没时间看。臣子又用几年时间，把史本缩短，但国王仍然忙于朝政，无暇细看。臣子再将史书高度浓缩，而国王终因年老体衰看不了了，抱憾终生。临死前，一位老史学家对他说，六千卷的世界史其实是一句话，他们生了，受了苦，死了。”

我说：“真是个让人悲伤的故事。”

李静笑笑说：“所以说怎么过都是一辈子，受苦是表象，重要的在于心灵是否快乐。”

李静这句话让我陷入了沉思，我快乐吗？从回国到今天，一直像是被人上紧了发条，拼命地奔跑着，我在追什么，还是我在怕什么？

李静拍了拍我的肩膀说：“我看好你哦，明天回国后我会给你写表扬信，另外我想告诉两位战友一件事情。”

我跟Tom都好奇地看着李静。

李静往海上望了望，自言自语地说：“经过这次生病，我决定回国以后就辞职，因为我发现那三个动力已经不能支持我继续做这份工作了，生命短暂，我会用更多的时间陪伴我的家人。”

这个消息太突然，突然得让我一时不知道该恭喜还是安慰。那晚，李静喝了很多红酒，看得出来，她获得了解脱。

回国的飞机上，我心里一直在想，我工作的三个动力到底是什么？

39　我是传奇

从新加坡回国后发生了两件事，一是再也没见到李静，二是我好像成了英雄，办公室里开始流传我临危受命的传奇故事。

在办公室的隔断里，Ben和Claude纷纷向我表示了祝贺，只有Cathy貌似苦大仇深地看着我说：“听新加坡方面说后续的订单丢失了，Richard，你可要小心，别让他们那帮家伙把责任推到你身上。”

我吃惊地说：“不至于吧，就因为我做了不到一天的培训，新加坡总理公署就放弃一个订单，你也太瞧得起我了。”

Cathy说："反正到时别说我没提醒你，销售部的人推卸责任到我们项目组，不是一次两次了。"

我刚要继续问下去，Rick急呼呼地走了过来："不错嘛，我就说我们项目组的人能担事，果然被我说中了吧，我还收到了销售部李静的邮件，对Richard大加赞赏。"

我看了看Cathy，她冲我耸耸肩，转身而去。

我说："都是大家帮忙的结果，咱项目组任何一个人去过都比我强。"说实话，我那会儿说这话绝对发自肺腑。

Rick拍拍我的肩膀，然后对大家说："继续加油！下周一是亚太区高层面谈的时间，今天周末了，大家好好准备准备。"

Rick刚离开，Cathy就转过身来问："这次去新加坡带什么好东西了？"

"带了两瓶化妆品，还是销售部李静埋单。"我回答。

"啥牌子的？"

"海蓝之谜。"我回答。

"品味不错嘛，不过这个化妆品适合我们中老年妇女使用，你女朋友可用不上。"Cathy笑着说。

我说："您浓妆淡抹总相宜，怎么看怎么像大学生。"Cathy听完笑嘻嘻地继续盯电脑去了，我忽然想起都妮，怎么一直联系不上呢？我拿起手机走到走廊上。

"喂。"没想到一拨就通了，电话那头传来都妮的声音。

"你，还好吧？"我问。

"还好，那个案子昨天刚结掉，今天飞北京了，所以也没来得及去机场接你，真是抱歉。"都妮说。

"哦，没关系，没事就好，没事就好。"我似乎有很多话，却一下子不知道该说什么。

"我下周一回去，到时候通知你。"都妮说。

“好好好，注意身体！”我说。

“好的，再见！”都妮挂掉了电话，平静得让我觉得别扭，再一想，我或许根本就不了解她，第一次在飞机上说了几分钟的话，第二次吃饭没几个小时，第三次她跟我回家还被唐旋气跑了，第四次一起帮唐旋处理机场拍摄的事情，见了四次，说她是我女朋友真觉得过分。想想觉得可笑，我不自觉地摇了摇头。

“怎么独自在这里感叹呀？一副失魂落魄的样子。”我一抬头，Aimee正朝我笑。

“在担心一个朋友的事情呢。”我说。

“是那个女朋友都妮吧？”Aimee看着我。

“是，是呀，唉，怎么这么巧呀，你这是？”话出口我就后悔了，这站的地方又不是我家，人家来也很正常呀，幸亏Aimee没有在意。

“我过来送份文件。听说了你在新加坡的事情，Rick还让我们在你的档案里备份这个事迹呢。”Aimee说。

“没大家说得那么好，我不过是硬着头皮顶上去而已，没砸掉已经不错了。”我笑着说。

“哦，对了，你之前发给我一封邮件，知道我为什么没有回复吗？”

“可能您太忙了吧。”

“不是，我就是没想回复。”

“为什么呀？”我奇怪地问。

“不为什么。”Aimee从我旁边走了过去，“我去送文件了。”

留下我一脸茫然地站在那里，女人的心我是一辈子都不会懂了。为了验证我这个伟大的发现，刚转身就收到了Aimee的短信：晚上有空吗？一起走走好吗？

好的，这个是不是也“不为什么”？我回复。

Aimee回了一条：Of course!

40　是灰不是炮

临下班前Cathy神秘地看着我："下周一见了哦。"

我说："好。"怎么感觉她充满了期待似的。下楼后Aimee已经在等我了，她见我下来说："斜土路上有家新疆餐馆，走过去也方便，去那里好了。"

下班时间，人很多，我们两个人为了不走散，Aimee拽着我的包，边走边说："我听到一个消息，不知道该不该告诉你。"我心想，你要不告诉我还问啥，这样明摆着就是要告诉我。

Aimee看我没说话，继续了下去："市场部丢了新加坡总理公署其他部门的单。"我心里咯噔一下，原来Cathy告诉我的事情是真的。

"市场部的老总大为恼火，所以和你同去新加坡的销售部主管李静的辞职申请虽然批了，但是工资还没结算，让我们HR给压下来。"Aimee有点赶不上我的步伐，气喘吁吁地说，"你倒是等等我嘛，这么着急赶路做啥？"

"那你们人力资源部就太不仗义了。"我没好气地回答。

"这事我们也没办法。"Aimee回答。

"李静为公司付出那么多，那个美尼尔氏综合征也是为公司操劳犯上的，人家不为这职业病告公司就不错了。"

"你其实也不用担心，这件事情不会让李静有损失的，毕竟公司在这方面有严格的规定，结算不过是时间早晚的问题。"Aimee回答。听到这个，我心情好了许多。

等我们赶到那家新疆餐馆，已经是人满为患了，门外排起了长队，我跟Aimee夹在中间，半天也没人招呼，我说："产品好，没办法，连服务都没有。"

Aimee说："所以永远都是小餐馆。"

我感谢着说："谢谢你告诉我李静的事情，这次去新加坡，她给了我很大的锻炼机会。"

Aimee说："不过，李静辞职的事并不是重点，重点是——"忽然Aimee的电话响了。

她接起电话："喂，知道了，我还有事，回头再说吧，周末？周末我要加班，再说吧。"

我问："男朋友查岗了？"

Aimee不好意思地说："没什么，本来约好看电影的，我给忘记了，呵呵。"

我接着问："你刚才说重点是什么？"

Aimee说："哦，重点是，李静离开公司是事实了，所以如果非要追究责任，我怕——"

我接过话说："怕我会受影响？"

"毕竟是你代替李静做的培训。"

"可我仅仅是培训呀？"

"培训是销售中很重要的一环，如果销售部追究责任，你难辞其咎。"Aimee严肃地看着我。

我感觉自己又站到风口浪尖上了。"我不过是个小兵……"我嘟囔着。

"这才好下手！"Aimee说。这话着实让我吓了一跳。

"怎么又摊上个喜欢搞政治的公司呀！"我懊恼地抱怨。

"有人就有政治！有两个人就存在竞争，有三个人就存在政治，政治不可怕，可怕的是不明不白地成了牺牲品。"Aimee说。

"我在美国已经牺牲过一次了。"

"那这次你怎么想？"Aimee问，这时服务员招呼我们过去坐下。

"尽己力，听天命。"我边看菜单边说。

"怎么尽己力？"Aimee追问。

"周一我找Rick谈谈，看看他有什么办法。"我说。

"相信我，Rick也不太有办法，他属于那种痴迷技术的人，根本不善于协调人际关系，所以才会与Cathy处得不愉快。"Aimee说。我心想

这倒是真的，Rick是那种以为技术就可以解决一切的人，根本不在乎人际关系如何处理。

“那我听天命吧，公司里我也不认识什么人。”我说。

“你最好还是想好计划B吧。”Aimee说。

“计划B？”我问。

“嗯，做最坏的打算。你的问题在于，你明明是灰，却把自己当作了炮。”Aimee看着我。

“难道今天你请我吃饭，就是送别饭？”我忽然意识到了问题的严重性。

Aimee忙着点菜装没听见，我脑子里飞快地旋转着，估计Aimee是听到了什么风声，所以请我吃饭来暗示什么，但是又出于职业性，不能跟我说得太过详细。

离开美国我心里很亮堂，难道离开美高要稀里糊涂？我哪步走错了？

柳暗花明

41　朦胧

Aimee点完菜，看到我在发呆，笑着说：“别想那么多了，先吃饭。”

“你刚才说Rick跟Cathy不愉快，你怎么知道？”

“这个嘛——”Aimee犹豫起来。

“不说也成，呀，你点的大盘鸡，闻着就很香！”我对着服务员端上来的菜感叹着。

“Rick是我负责找猎头挖过来的，当时他在惠普工作，有非常好的技术背景，挖他我们可是下了血本的，但是，你知道，技术专家的问题就是迷恋技术。”Aimee说。

“这点我也很佩服Rick，他是个真正想干事的人。”我点头认

可，“Cathy好像对Rick有比较深的成见。”

Aimee说：“这个我就不方便说了，其实今天很多话我都不应该说的，背后议论同事违背了我的职业习惯。”

我见Aimee没有要说的意思了，就不再追问。

这时Aimee的电话又响了起来，她接起来说：“嗯，我说过了嘛，我这里还有事，今天就不过去了，回头再说吧。”

我说：“你有事就去忙吧，能告诉我这些，我已经很感激了。”

Aimee说：“没事，对了，今天是周末，没耽搁你陪女朋友吧？”

“呵呵，我还没确定呢。”我笑了笑。

“怎么会，上次我见到的那个都妮，你们很亲密了呀。”Aimee奇怪地看着我。

“我说不太清楚，她好像是我女朋友，又好像不是。”

“什么叫不太清楚呀？”

“其实我跟她认识的时间也不超过一个月，中间就见了几次面。”我发现自己实在无法解释和都妮的关系，是不是我女朋友，我好像真的不能确定。

“你跟Jason如何了？”我反问道。

“跟你们差不多，我也说不太清楚。”Aimee说。

“上次在复旦买箱子那一次，看到你们很亲密呀？”我刚问出这句话，Aimee就跟我同时笑起来。

“亲密不代表任何意思。”Aimee说。

“公司好像没有内部恋爱的相关规定吧？”我问。

“咱们公司鼓励内部消化，只要不是同一部门或利益相关岗位的就可以，比如会计就不能和出纳谈恋爱，哈哈。”Aimee解释说。

“这点倒是很人性化，那我放心了。”我说。

“你放心什么？”

“为你们放心。”我笑。

“你这心放得够宽的，怎么样，这次在新加坡培训，感触如何？”Aimee问。

“培训，反正会说就行了呗。”我说。

“那叫演讲，不是培训。”Aimee说。

“有什么区别？”

“演讲是单向传递信息，培训是双向及时性沟通。演讲一般用在知识普及或理念传达上，培训更多是技能的传递与培养，所以演讲的主体是演讲者本人，而培训的主体是学员。”Aimee说。

“演讲是演和讲，培训是讨论和互动？”我问。

“你这个问题让我想起一件事情，有次我去美国参加ASTD年会，看到有那种课程包卖的，里面PPT、视频、讲师手册、学员手册等一应俱全，我问是否买了这套东西就可以讲课？他们回答说当然可以，只要做到两点。”Aimee说。

我问：“哪两点？”

“No Question! No Discussion!”Aimee笑着回答。

“你的意思是不是说演讲比培训更容易？”我问。

“不同形式，难易难分，演讲需要深厚的内涵和优秀的表演功底，而培训需要有效的传递形式和良好的互动技巧。”Aimee说。

“哪个更有效？”我又问。

“针对不同群体，有效性也就不同。在咱们公司，领导者需要会演讲，管理者需要会培训。”Aimee说。

“这样看来，我在新加坡是在演讲，因为缺少了你说的互动，Tom就是在培训，他跟大家能打成一片。”我说。

“是技术部的Tom吧，他参加过我们组织的TTT。”Aimee说。

“什么是TTT呀？”我问。

“Training the Trainer，是一门培养内部培训师的课程。”Aimee解释道。

我刚要问如何参加，Aimee的电话再次响起：“喂，好吧好吧，我现在过来。”

Aimee满脸歉意地说：“不能陪你了，我还有点事情，别忘记想想你的B计划。”

看着Aimee离开的背影，我感觉到有点失落，每次跟Aimee交流，都好像有不少共同语言，而且她总能给我很多帮助。

我正望着桌子上没吃几口的饭菜发呆，电话也响了起来。

“喂，是唐旋呀？”

42　意外

“哥，你还在新加坡吗？”唐旋喊着问。

“我回来了，还是没回来呀？”我还在思考B计划的事情，恍恍惚惚地回答。

“难道你还两地分居？”唐旋咯咯地笑着。

“心有千千结，唯有大盘鸡，举杯斜土路，对影成三人。”我说。

“敢情是人在上海了，那给我带什么礼物了吗？”唐旋说。

“没有吗？有吗？”我忽然记起我带的两瓶“海蓝之谜”。

“看来是有了，我马上过来拿。”唐旋很快地回答。

“好吧，我这儿结束了，礼物在家里放着，你直接去我家吧，我们那里集合。”我开始招呼老板埋单。

等我赶到家，唐旋已经在楼下路灯旁等我了，一件紫色小猎装配合短发，显得清爽干练。

“你这么立着，我还以为啥时候多了根电线杆呢。”我笑着说。

“嘻嘻，明天下午我们剧组要回北京，幸亏今天你回来了，否则我还担心见不到你了。”唐旋边说边挽住了我的胳膊。

我从来没离唐旋这么近过，吓得我挺直了身子快步朝楼上走去。

我在卧室翻行李箱里的两瓶“海蓝之谜”，准备起身要拿出去时，又犹豫了，放下了其中一瓶，然后把行李箱盖上。

“哇，海蓝之谜呀！”唐旋睁大了眼睛，“你很懂行嘛。”

“同事帮买的。”

“不过我应该还没到用海蓝之谜的年龄吧，据说这是30岁以上女人的必‘败’品。”唐旋笑着说。

“那你就先保存着，也不枉我的一片心意。”我说。

唐旋笑嘻嘻地把“海蓝之谜”放进包里，我问：“你不是说来上海要拍摄一个月吗，怎么才一周就结束了？”

“导演也没想到大家状态这么好，从头到尾都没NG几次。”唐旋说。

“第一次在剧组实战有什么感触？”我问。

“感触就是累，基本是没白没黑地干活，跟打仗一样，直到今天才算缓过神。”唐旋打了个哈欠配合着说话的场景。

“舒淇演技怎么样呀？”我问。

“很敬业，就是私下很内向，不太喜欢和我们沟通交流。”唐旋说。

“内向怎么做演员呢？”

“站到摄像机前的人，跟实际的人是有很大的区别的，镜头前那是在演绎角色，与本人没有多大关系。”唐旋说。

“这倒是，可那不是很痛苦？”我说。

“说不上痛苦吧，只是在做演员必须要做的事情而已。”唐旋说。

“对对，必须要做的事情，但是可以选择快乐地做。”我笑道。

“估计我们剧组里只有导演在快乐地做着自己喜欢做的事情，我们其他人都是在快乐地做着自己必须做的事情。”唐旋回答，我琢磨着她这句话的含义。

我说：“对了，这次去新加坡，我也是选择了快乐地做必须要做的事情，拍了些培训的照片给你看看。”我转身去卧室里拿相机。

走出来时，发现唐旋把外套搭在沙发边，人已躺在沙发里睡着了，一件白色小衬衣衬托出高挑的身材。我定了定神，走回卧室把被子抱出来给她盖上，这丫头真是累坏了，连眼圈都是黑色的。

我坐在旁边犹豫着，到底是把她抱进卧室，还是让她在沙发上躺着，或者喊醒她？如果把她抱进卧室，那我睡哪里？如果让她在沙发上躺着，那我是不是太不够意思了？如果喊醒她，她又这么累……忽然感觉自己脑子不够用了。

这时唐旋翻了个身，被子掉在了地上，我心一横，一不做二不休，心中默默唱着《义勇军进行曲》，把唐旋抱了起来，第一次感觉女人的身体竟然这么柔软。把她抱到床上，研究了半天才把她的鞋脱了下来，又再次折身把被子拿进来给她盖上，深吸口气，不禁佩服自己的定力。

我轻轻地关上台灯，正要起身时，唐旋翻身抱住了我的脖子，我一下子跌倒在她身上……

43　高层面谈

第二天醒来的时候，才意识到唐旋在身边，吓得我一动都没敢动。

“你是不是醒了？”唐旋轻轻问。

“是，是呀。”我的眼睛没敢睁开。

然后我们两个人又背对背沉默了两分钟。

“真是，真是不好意思呀。”我不知道如何表达。

“没事，我愿意的。”唐旋轻声说。

“咱们——”我也不知道要说什么。

“咱们还跟以前一样，你不用当成负担，我要回酒店收拾行李了，下午的飞机，跟剧组一起回北京。”唐旋翻身起床穿衣服。

我感觉我们两个好像角色反了，唐旋洗漱完过来吻了我一下，坐我旁边说：“我回北京了，如果你想我就来北京，如果你不想，我也不会来上海打扰你。”我没有作声。

听到唐旋开门下楼梯的声音，我拼命回忆昨天晚上到底是怎么了，我没喝酒呀，一定是自己的压力太大了，该死的公司斗争！我现在连对手是谁都不知道，公司里一种无形的力量，把我推到了目前这个状态。

我在发呆的时候，收到了都妮发来的短信，说她准备从北京搬到上海来住，来了就不打算走了。我拿着手机整整一个小时，不知道该回复什么，写了删，删了写，最后发了一个“哦”字过去。

周末两天，她们两人一个在北京，一个在回北京的路上，再也没有给我发一条短信。

周一早上，我还在思考怎么处理跟她们两人的关系，Cathy兴高采烈地对我说：“你要是有两个女朋友怎么办？”这个问题将我吓出一身冷汗。

“何出此问呀？”我盯着她。

“昨天一个韩剧《济州岛之恋》，男主角在煎熬呗。”她说，“难道是我有两个女朋友呀？”

“两利相权取其重，两害相权取其轻。”我知道自己答非所问，但这没关系，因为我知道Cathy肯定有答案。

“我觉得吧，干吗不都谈着呢？非要二选一，搞得自己那么辛苦。”Cathy笑着说。

“那不是犯重婚罪了吗？”我问。

“谈恋爱，又不是结婚，再说，这年头谁还结婚呀！你说呢，Claude？”Cathy说。

奥特曼Claude耸耸肩膀：“我想想。”

机器猫Ben说：“两个都占着，觉得占了便宜，其实痛苦的还是你自

己。”

Cathy说：“怎么会？”

Ben说：“因为你始终要维持住这种平衡，这是非常难的，等于在博弈中让自己一直处于动态的平衡点，这难道不是痛苦的事情？”

我点头表示认同Ben的意见。Claude转过身说：“我想好了。”大家都吓了一跳，惊奇地看着他。

“Cathy，你要再想想。”Claude一脸严肃地说。我们哈哈大笑起来。

这时行政部的人来通知Cathy过去做面谈，大家充满敬意地目送Cathy走向会议室。我在等待面谈时，收到了Aimee的邮件，说她正在争取给李静结算工资奖金等，我回复说谢谢你的善良。

Cathy出来时满脸轻松，看来给员工一个释放压力的机会，还是很重要的，问题不在于是否得到解决，公司这个姿态就很让人佩服。接下来是Claude，不到15分钟就结束了，估计高层也没从他那里问出什么。倒是Ben的面谈时间是最久的，出来时脸色也是阴晴不定，让人摸不清门道。

我走进了会议室，两位高管坐在环形沙发的一边，见我过来忙起身与我打招呼，一位年长者说：“年轻人，我知道你，听说你在新加坡临危受命。”

我说：“惭愧惭愧，临危受命，却未能单骑救主。”

年轻一点的介绍说：“这位是亚太区副总裁殷力，我是亚太区人力资源总监陈玉成，很高兴见到你。”

我坐在背对门的沙发上，陈玉成给我倒了杯咖啡，问我要不要加糖，我说加一点吧，难得老板们为我服务，不管是真情还是假意，我乐意享受。

“你来公司快一个月了，感觉如何？”殷力问我。

“很好，加入这个家庭的感觉很好。”我说。

“我喜欢你用家庭这个概念，公司致力于为同事创建一个积极进取又温馨快乐的氛围。”殷力说。

“你对现在的工作有什么意见？”殷力又问。

“这块工作非常重要，我从中学到很多东西，可以窥见项目的整体状况，我自己改善了其中部分文档，让大家更方便和规范，这点也得到了Rick的支持。”我说。

“对你的领导有什么意见？”陈玉成问。

“Rick是一位充满激情的leader，引导我快速地上手目前的工作，我很荣幸在他的项目中工作。”我说。

“有些同事对Rick的领导风格提出了质疑，你认为呢？”陈玉成问，这时我发现殷力的脸色微变，我感觉到了两人的不协调。

“因为我们的项目是技术导向，所以在人际方面可能有些不够重视，但我相信大家都能理解Rick的做法，他偏重于技术本身，比我们更加关注结果。”我说。

陈玉成还想问，殷力先开口：“你对公司还有什么意见吗？”

“我想说一点，销售部的李静为公司付出了很多，由于身体的原因提出辞职，目前好像在结算工资奖金上遇到了些麻烦，希望公司能恰当处理，好让在职的同事安心。”我也不知道此时提这个恰不恰当。

“李静的问题我会过问的，你放心，公司有规范和流程，一定会恰当处理。”殷力回答。

“你还有什么需要我们处理的难题吗？”陈玉成问。

我说：“没了，我很感谢公司能提供这样的面谈机会。”

两人送我出会议室，然后关上门，一阵风扫过。

44　以人为本

隔断里三位同事见我回来，都微笑示意，然后沉默着，估计各自都在琢磨，另外三个人被问了啥，又都说了啥。

下午3:00，整个项目部都被要求去参加一个会议，我再次见到了新员工入职培训时第一天主讲的中国区副总裁Simon，他说经过这几天的

高层面谈，高管们对所有人的精神状态非常满意，所以在离开上海前特地召集大家来宣布一些新的政策。

Simon讲话这会儿不断盯着我这边，我心想坏了，难道他知道了当时给他画圈圈的事情？我往旁边一看，Cathy比我还紧张，基本上连头都没抬。

公司亚太区副总裁殷力接下来说："经过这几年的发展，公司在财务软件领域确立了标杆企业的地位，这离不开各位同仁的努力和付出，公司将继续为各位同仁搭建一个实现自我价值的舞台，让我们一起来改变世界。"Rick带头鼓起掌来，看来是说到他心里去了。

人力资源总监陈玉成接着补充道："在殷力所提到的这个舞台上，我们将继续以人为本的人力资源策略，所以今年6月1日开始大家的股票奖励将在原有基础上增加5%。这次面谈中我们也发现了一些问题，就是大家在做好工作的同时，也要处理好'人'的问题，特别是公司的管理人员，要改变那种简单而粗暴的做法，否则公司就做不到真正的以人为本，接下来公司会就这些问题采取措施，包括继续加强对管理人员开展领导力培训项目等。"

这些问题似乎跟我没有多少关系，我只想把自己手头的事情做好，并没有想过公司要不要以我为本的问题，没想到散会时真的就以我为本了。

殷力说："Richard，你留一下，我跟你单独谈谈。"

我在大家莫名其妙的眼神中留了下来，三个高管坐在我对面。对我这么个新人要摆出这么大的架势吗，是不是要剥夺我以后画圈圈的权力呀？

殷力说："把你留下来，主要是跟你沟通一个问题，你对自己的职业生涯是怎么想的？"

三个人齐刷刷盯着我，等我回答。这个问题是什么意思？难道真要开除我？

我说："目前我先把自己的本职工作做好，将来想往管理方面发展，毕竟我的技术并没有优势。"如果我只想做个文档管理员，那就显得太没上进心了。

殷力看着我说："如果现在有机会让你带人，你有兴趣吗？"

我一时没反应过来："Pardon？"?

殷力继续说："目前有一个项目经理的空缺，听听你的意思。"

"我暂时可能无法胜任，因为我对技术还没完全了解。"这些家伙葫芦里到底卖的什么药？

陈玉成说："我们分析了你的履历，觉得你具有很好的潜质，再说我们公司项目经理的定位是懂技术的管理专家，职能部门经理才是懂管理的技术专家，项目经理这个岗位很大工作是要跟内外沟通。而且就如殷总说的，接下来会对管理人员进行一些领导力项目的培养。"

我感觉他们在说服我接受这个工作，真是计划不如变化快，早上我还在担心被辞退呢。

殷力说："你现在可以不答复我，回去想想，明天上午我们再谈一次。"

我云里雾里地被中国区副总裁Simon送出了会议室，他轻声跟我说："这是个难得的好机会，你要考虑清楚。"

我要考虑清楚，我连考虑什么都不知道。God!

45　台前幕后

知道考虑什么，也未必能考虑清楚，临下班，都妮的电话就过来了。

"我到上海了，这次可是搬家过来的，不打算走了。"

"哦，不走好，不走好。"我回答着。

"按照常理你是不是该给我接接风？"都妮又问。

"接风好，接风好。"我应承着。

"你怎么好像情绪不对呀？"都妮问，"是不是去新加坡不顺利？"

"没，没有，很顺利，我给你带了份礼物，回头我拿给你。"我本来想说来我家取的，猛然又想起昨天唐旋的事情，就没敢开口。

"好吧，我这几天都休假，你什么时候方便，我们见一下。"都妮听出

我的口气不太对。

“本来我应该今天去见你的，但是这几天公司里事比较多，晚上还要跟领导商量事情，所以就——”我犹豫着说。

“没关系，我等你电话。”都妮继续和风细雨地说着，连挂电话也很温柔。

人在做事天在看，头上三尺有神明。这不，刚撒个小谎，Rick就过来说：“Richard，晚上我们一起吃饭。”

我应承着，往四周看了看，以确定没摄像头。

“去哪里吃，SOHU？”

“是的，你没猜错，还是SOHU。”

在SOHU坐下，Rick就说：“我本来想改变世界。”我听着这话很耳熟。

“但，现在看起来有难度了。”Rick失落地说。

“怎么了？”我问。

“知道我为什么要把你招聘进来吗？”Rick问我。

我摇了摇头。

“因为我从你的简历上看到了善良，或者是一种做人的骨气。你在华尔街没有跟老板同流合污，而是选择了揭露真相，I like the style!”Rick说。

“那为什么坚持让我去新加坡呢？”Rick开始知无不言，我也就直接问出了我的困惑。

“咱们项目组里，Claude是不会去的，他无欲无求；Ben是个合适的人选，但是他目前的工作非常忙，暂时脱不开身；而Cathy，你知道，我不喜欢她的style！”Rick果然是个直接的人，一下子和盘托出。

他又继续说：“其实让你去，并非出于我的私心，尽管我很赏识你。我是从公司的角度出发，觉得还是让你去比较合适，因为你有华尔街的背景，视野够高，是合适人选。”

“其实Cathy人不错。”我说。

“呵呵，她是公司副总裁强行塞我这里的，我当时并不想要，没办法。”Rick说。

“Simon？”我问。

“是的，我实话告诉你吧，她跟Simon有很暧昧的关系。”Rick回答。这么一说让我想起来了，怪不得我和Rick在这里吃第一顿饭的时候，遇上Cathy和Simon，而Cathy显得特别尴尬。第二天培训，Simon说早上刚刚赶到上海，我还纳闷他为什么要撒谎，原来是有隐情。

“这个，公司不知道吧？”我问。

“很多人都知道，只是高层不知道，公司允许员工内部结婚，但杜绝婚外情，否则就受到严厉的警告，特别是上下级之间，这也是为了防止管理人员利用权利进行性骚扰。”Rick说。

“看来，爱情可以战胜一切威胁。”我说。

“我招聘你进来，本来就是想让你慢慢取代她的工作，然后找个合适的机会把她调离，所以我不可能安排她去新加坡。”Rick说。

“哦、哦。”我实在不好发表观点，没想到Rick会什么都讲。

“结果你也让我很失望。”Rick看着我说。

“失望？”我看着Rick的一百八十度大转弯。

“你在新加坡的培训，导致我们失去了一个大客户，虽然这不完全是你的责任，但难逃干系。”Rick说，我想起了Aimee提醒我的B计划。

“那次，我的确是没做好准备。”我也不想把责任推给李静。

“你心里可能在想，不过是一场培训而已。”Rick看着我，心粗的Rick忽然变成了福尔摩斯，把我的心思全看透了。

Rick接着说：“但是你知道，我们面对客户的每次机会，都代表公司的形象，客户可不管你是销售部还是项目部，对他们而言，我们都是美高的。”

“是！”我认同。

“虽然是因为李静生病，但从你答应的那一刻起，你就承担了责任。”Rick说。

“公司好像没计较这件事？”我想起下午几位高管要提拔我的事情。

“是我帮你顶下来的。”Rick看着我，我被说得更加糊涂了。

46　博弈

我越是糊涂，Rick反而卖起关子来，对服务员喊道：“再来两杯Jacobsen！”

“下午几位BOSS还想让我做项目经理，我正在考虑。”我想这事还是得告诉Rick。

“我知道，因为你要顶替我的位置。”Rick喝了杯酒说。

“Impossible!”我差点呛死。

“That's true!”Rick很平静地说。

“那您呢？”我问。

“我离职。”

“要离职也应该是我呀。”我吃惊地说。

“你听说过‘马谡失街亭’这个故事吧，你觉得谁该承担责任？是马谡还是诸葛亮？”Rick问我。

“应该是马谡吧，毕竟他是执行人。”我说。

“在公司里则不然，责任应该由诸葛亮担当，因为是他选的人、定的事。上级承担下属的责任，这就是我们公司的规矩。”Rick说。

“那也不该轮到我做项目经理呀？”我自知在项目组中资历最浅。

“你认为是我力荐的吗？”Rick反问道。

“否则怎么会？”我跟着问。

“哈哈，我可没这么大能耐，虽然我很赏识你，但也不能决定你的升迁。”Rick摇着头说。

“那？”我只有问的份。

“这个问题我也把握不太清楚，我能做的只是向管理层提出辞职的申请，因为新加坡那边给上海公司的压力很大，总得有人承担责任。”Rick说。

“他们不应该批准才是。”我说。

“大公司做事，未必会以能力为导向，很多决定往往会考虑各方面的平衡。”Rick举起酒杯说，“希望你可以带领我们项目组继续前行，取得好成绩！”

我慢慢举起酒杯说：“这个恭喜我可不敢接受，因为我还没考虑好。”

“有你考虑的机会吗？”Rick放下酒杯奇怪地看着我。

“什么意思？”我问。

“如果管理层没考虑好让你做项目经理，就不会跟你谈，他们跟你谈的事情一定是他们深思熟虑过的，如果你不答应，我估计你在公司里就找不到位子了。”Rick说。

“我可以继续做现在的岗位。”我说。

“你的岗位有人做了，你可能还不知道，HR部门上周五已经给我了一份资料，是来顶替你这个岗位的，你应该很快就会被要求跟他交接工作。”Rick说。

“啊？”原来上周五Aimee同我吃饭的时候，就已经知道公司有这样的安排了，看来是全公司都知道这件事，就我自己不知道。

“Sorry，换掉你的事情，你从新加坡回来第二天我就知道了，前几天我还很纠结，最后是我的良知战胜自己，选择让我来担当这个责任，我不想在职业生涯里留下一个自己无法接受的遗憾。”Rick说。

我进公司刚刚一个月，就死了好几回，可悲的是我自己都不知道。

“那您的建议是——”我问。

“当然是答应，先做着再说，更何况，你本身就具备这个潜质。”Rick肯定地说。

潜质，别人都知道唯独自己不知道的，就是潜质。

“那您接下来去哪里呀？”

“我去Cisco，那边的Offer已经给我了。我们交接完我就去美国了。”Rick说。

我的嘴呈“O”状，速度太快了，人家都中秋吃月饼了，我还在买鞭炮准备过年呢。

Rick再次举起酒杯说：“来，干杯，再次表示祝贺！”

“Cheers!”我也不管三七二十一了，反正是稀哩糊涂，干脆糊涂到底。

我和Rick醉醺醺走出SOHU时，电视上正好又在播放全球通的广告：我能！

我拒绝了Rick送我回家的提议，自己踉踉跄跄走在路上，我想清醒一下。夜风阵阵，我回忆着回国后的点点滴滴，如果这是一出戏，那未必太过曲折，可是谁的人生不是如此曲折呢？

与其在这个夜晚惶惑和慨叹，倒不如找一个明亮的切入点，窥望自己生命从浪漫到成熟，从激昂到缓和，从轻浮到深沉，从中体会生活的意义和力量。也许，岁月赋予人的优雅，不在于从中得到了什么，而在于生命向前推进的过程中，让自己的心灵逐渐变得强大。

我招手拦了一辆出租车，发动机轰鸣，一抹红色的流线消失在茫茫的夜色中。

47　交接

第二天一早，我继续被邀请到会议室谈话。

越是大的公司越喜欢开会，可能开会是为了证明领导们都还健在。

亚太区人力资源总监陈玉成微笑着说：“Richard，考虑得如何了？”

“差不多了。”

“好就是好，不好就是不好，什么是差不多？”陈玉成的表情变化得很快。

“好！”我点头。

“那么结果是？”陈玉成继续问。

“我愿意尝试更高的挑战。”我肯定地说。

中国区副总裁Simon笑着说：“问题解决了。”什么问题解决了我不知道，但是看起来我答应做这个职位他们三个都很开心。

亚太区副总裁殷力拍拍我的肩膀：“年轻人，好好干！争取参加那个Management Development Program。”我虽然并不明白这个MDP，但是听起来好像是个好事情。

我出来后，他们三个人继续关上门在会议室里讨论，公司一直推崇走动式管理和参与式管理，号称美高没有门。领导做到办公室没有门很简单，难在如何让大家心里没有门，显然，我还没有感觉到。

刚回隔断，Aimee就打来电话让我去人力资源部。三个同事看我跑来跑去，同时回头不解地望着我，我说：“回来再解释吧。”

Aimee抱着文件夹等在会议室门口，见我过来说：“公司安排我和你谈一些事情。”

首先Aimee跟我重新签订了一份薪金协议，然后给了我一份新的岗位说明书，最后把一份简历递给我，说这是接下来要和我交接文档管理工作的同事，已经通过了Rick的面试，也是将来我的下属。外资的特点是往往讨论起来慢，执行起来快。我很佩服Aimee的角色定位，在公司绝对不跟你多一句废话，一本正经，非常Professional。

“从HR的角度来看，我是不是提拔得太快了？”我问。

Aimee小声说：“你又不是毕业生招聘来的，是社会招聘，就不存在快不快的问题，有人一进来就是高层呢，人家都没说快，你紧张啥？”

我说：“哦哦，那我能咨询个问题吗？什么是Management Development Program？”我想HR是能够解释这个的。

“这是美高一个著名的领导力成长项目，每期全球选20个人，一年四期，公司里所有的高管都参加过这个培训项目，不过，竞争很激

烈。”Aimee职业地解释。

“那算是级别最高的培训项目了吗？”我问。

“No，排在第二位，级别最高的项目叫Leadership Development Program。MDP培养的是核心岗位管理人员带人的能力，相当于是MBA；LDP培养的高层经理如何带经理的能力，相当于EMBA。”Aimee回答。

“那么谁有权利批准参加的资格呢？”我问。

“中国区总裁，但中国区总裁是由亚太区副总裁殷力兼任的，所以在中国是副总裁决定，也就是Simon。”Aimee回答。

跟Aimee沟通完赶回隔断，Rick已经在等我了，见我过来后对另外三位同事说：“各位，接下来Richard代替我做项目经理，希望大家同心同德，再创辉煌。”大家鼓掌，我不知道他们是欢迎我上任，还是欢送Rick离开。

为了更好地跟项目组互动，我拒绝了搬到Rick原来的座位，而选择坐在了原来隔断的隔壁，四个下属就坐在我旁边，这样沟通起来更加快捷，至少当时我是这么想的。

接下来一个月，我把时间全部用在了工作交接上，既要向上跟Rick交接，又要向下跟新同事交接。公司让我吃惊的地方在于，Rick在交接的这段时间里原来所有密码都有效，而不像我美国那家基金公司的老板，我的离职宣布后就跟防贼一样。“信任”这两个字很简单，要做到确实不容易。为了这份信任我跟Rick每天工作时间基本保持在12个小时，直到有一天下班前同时发生了三件事情。

一是都妮打电话过来问我发生了什么。我说工作交接有些忙，等过段时间我就去见你，听到都妮黯然地挂上电话，我很愧疚，因为我自己还不知道以何种方式去面对她。

二是项目进度落后。我被项目部领导叫过去问责，回来我还没想好如何跟项目组成员沟通。

三是市场部发来邮件。发邮件的是我面试时的同党Jason，他以销售部新任主管的身份，要求我们项目组协助，给北京市海阳区财政部门做一个市场拓展工作，形式和内容与新加坡那次类似。如果我是权力博弈后取得主管的职位，那Jason怎么这么快就从一个普通的Sales变成了一个Manager呢？除非他在销售部取得了很大的成绩，后来证实

果然如此。

那天下午我送Rick离开公司，转身回到座位，深吸口气，看着自己HOTTOYS的五个兵人，自言自语道：兄弟们，我们开始吧！

48　新官上任不烧火

第二天早上我对接替我的新人说：“那个谁，把项目进度表给我一份。”

“我叫Jenny！”

我抬起头，糟糕，这个月忙得连新人的名字也没记住，这个刚入职的小姑娘也看着我，我赶紧说：“好吧，Jenny，你把我们项目的甘特图给我一份，包括截止到今天的工作任务分配表，好吗？”

“Yes sir!”Jenny干脆地说。

大家都到办公室后，我召开了一次会议，把整个项目的进展状况做了个说明，然后补充道：“其实，在座的各位，论资历、论能力，都比我更适合这个岗位，我暂时在这个位子上过渡一下，等有机会了我会主动让贤。目前的现状是整个项目部都在看着我们，认为我们拖了公司的后腿，各位请看看你们手里的项目进度表，事实也的确如此，让我们做点什么来证明我们的价值吧！”

Jenny刚要拍掌，看了看另外三个人，只好低下头去，我也不太确定大家是否有听明白我的意思。回来后，Ben趴在隔断中间对我说：“OK！让我们做点什么！”Claude、Jenny和Cathy也都冲我点点头。

然后我给Jason打了个电话：“恭喜你做了销售部的经理，早就知道你有这个能力。”

“同贺同贺！听说你也提升了。”Jason说，“这个市场推广活动非常重要，实际上我们在做一个国内的标杆，所以希望你们那边派最强的人参与，一定是最强的！拜托了！”

“需要我们配合的具体内容是什么？”

“与李静那个新加坡培训类似，我们要给北京各区财政局负责人做一

个集中培训，是我们联合财政部组织的，主题是政府财务管理与网络化，我上午讲国际政府财务管理趋势，下午是我们的安全性和产品优势，安全性由Tom主讲，而产品优势由你们项目组出人来讲。”

“时间呢？”我问。

“下周二。”Jason说。

我不放心Jason，就如同他不放心我。

Coffee Break时间，我把大家叫到一块说：“销售部下周二在北京有一个推广活动，主要是面对北京市各区财政局的一把手进行一次培训，名义上是培训，其实是为了推广公司的产品，我们项目组承担下午产品优势讲解的内容，大家认为谁去比较合适？”

“Claude，你说呢？”我问。

Claude再次不出意料地说：“我想想。”

我说：“我很在意各位的想法，以后有什么事情想好后要告诉我。”

Claude突然说：“我想好了。”

Claude看了看Cathy：“我觉得她可以，口才资历都没问题。”我从没听到Claude说过这么长的话。

Ben说：“I agree!”

Cathy摇头说：“不成不成，现在项目进度延后了不少，我手头的事情非常多，肯定脱不开身，不如这样，反正Richard上次有经验，这次肯定也没问题。”

我苦笑了。

Cathy说：“真的，这方面工作我也没做过，而且是这么重要的客户，都是重量级的人物，我肯定不成。”

Jenny在旁边看着，搞不清楚我们的状况。不管是前车之鉴让Cathy怕成为第二炮灰，还是说出了真实的想法，至少我看到了真诚。

我说：“好，既然这样，那这次我再顶上去，不管如何我不会辜负大家的厚望，你们把落后的进度赶上去就是对我最大的支持。”

Jenny回到座位上问："老大，我能帮什么忙吗？"

"你把文档整理清楚，协助好大家就可以了。"

"Anything else？"

"你每天都要想如何让大家放心，比如你得常常想着未来一周我希望从你这里得到什么，或者Ben想从你这里得到什么，这样就能把被动的工作变得主动，也就让大家放心了。"我笑着说。

在准备给Jason发幻灯片时，亚太区副总裁殷力从新加坡发了份邮件给我，大意是希望我努力工作，有任何难题尽管向他开口。我纳闷，这算不算是越级沟通呢，有问题我最多会找到项目部总监呀，搞不懂。

另外搞不懂的还有都妮，下班前她给我电话："我在你公司楼下了，看你要躲我到什么时候。"

我放下电话，挠了挠头，这可怎么办？

49　电影

怎么办？难道能躲过吗？下楼时都妮站在大厅水牌那里研究，一袭白色长裙楚楚动人，头发高高盘起，见我走过来微笑着挽起我的胳膊："我还想要不要上去找你呢，你自己送下楼了。"

你越不想别人看到的事情，别人越是感兴趣。

同事们纷纷路过，投来异样和羡慕的目光。Jenny和Cathy乐滋滋地朝我挥了挥手，我尴尬地点着头。

"如果不是你来找我，我还下不了班。"我说。

我以为都妮会问个不停，可是此刻她走在我身边，什么都没问。

港汇广场的电子广告牌上正在做着经典老电影展播的宣传，都妮说："很久没看电影了，要不我们去看场电影？"这时她从挽我的胳膊，换成跟我五指相扣，我觉得，她力气很大。

港汇六楼的永华电影院门口放置了很多广告，都妮指着《周渔的火

车》说："这部如何？我只看了北村的书，后来被孙周拍成电影，有些年头了，据说挺经典的。"

买完电影票，离开场还有半小时，都妮说："这次我就想要见你，以致我在北京飞上海的航班上还出了个洋相。"

"难道又让人湿身了？"我们相视笑起来。

"比这个更严重，在飞机要抵达的时候，我负责播报，我说，女士们、先生们，前方抵达城市徐家汇……"都妮笑着说，"一个乘客问徐家汇也建了机场吗，我才醒悟过来。"

"你们不是有写好的稿子吗？照着念怎么会出错？"我问。

"我们公司没有稿子，只有几条必须念的内容，其他大家可以自由发挥，因为公司认为规定得越死，员工越没动力。"都妮回答。

"这样挺好，只要能让客户满意，什么形式大家可以自己创新。"我点着头说。

"你说得很对，新加坡航空只有一条要求，让客户满意，虽然只有一条要求，但是新加坡航空历年都被评为优质服务的五星级奖励。"都妮说。

严格的制度和流程虽然可以防止犯错，但是难以保持创新，这个度真得需要好好琢磨。

琢磨的工夫，服务员招呼大家入场了，都妮又买了一桶爆米花和两瓶矿泉水，我笑笑："Excellent service!"

"Anytime! Anywhere!"都妮也朝我笑，很美，我觉得。

灯光暗下来，都妮把两个座位中间的扶手抬起，轻轻靠在我肩膀上。随着故事的展开，女主角周渔在两个男人中间完成了身体的迁徙，却没能完成灵魂的迁徙，周渔依偎在张强的肩膀哭泣，看得都妮泪眼婆娑。

梅林·茂的收尾音乐响起，映衬着那充满诗意的仙湖，周渔说：感情这回事，你心里有就有，心里没有就没有了。你在车上，就要倾情出演；一旦你下了车，就什么也不是了。

灯光亮起，看得我也心有戚戚，难以名状。

都妮自个儿抹着眼泪，直到楼下的Starbucks，握着我的手都没松开，等我们分坐两边时，她依然把我的手放在桌面上握着，我说：“我的手有点麻。”

都妮嘟着嘴：“我怕一放开就握不住了，电影里说爱是一种虚无，爱充满了变数，爱没有因为和所以，爱是世界上最不可把握的东西。我把握不住爱，但至少可以握住你的手。”

我笑着说：“周渔也曾经试图去寻找爱，她向号称会算命的张雷问手相，张雷让她伸出手来，又让她握紧，张掉头走开去，又转身扔下一句话：对了，命就握在你自己手里！”

都妮慢慢松开手，趴桌子上看着我：“你爱我吗？”

我不知道如何回答，我又能如何回答呢？我可能是爱都妮的，但自从和唐旋经过那一晚，我变得不太确定起来。都妮见我不回答笑着问：“上次电话里你说要送我礼物的，是什么呢？”

“哦，是一瓶海蓝之谜的面霜，不过我今天没带出来，忘记在家里了。”我心里感谢着都妮转换了话题。

“那我过会儿去你家拿吧。”都妮看着我说。

50　三个选一个

我刚庆幸都妮换了个主题，没想到又把我引入一个更为难的主题。

“不如我改天给你送过去，让你上门拿显示不出我送礼的诚意。”要说那会儿我没想法绝对是骗人的，但是我怕自己变得更加纠结。都妮是何等聪明的人儿，见我为难就不再说什么。那一晚，两个人，两颗心，同一脉搏，两种温度。

第二天刚进公司，Aimee发来一份申请表，要求填写自己申请MDP培训项目的理由，其中最后一个问题要求写些入职美高以来的工作成绩，我想了半天都无从下笔，只好写成：无明显成绩，正因如此，才需要培训以培养能力。

这种申请表一般都没啥用，我觉得。

Coffee Break时间，我见隔壁大家都没动，喊了一句：“我们去休息一

下吧。”

大家都趴在电脑前，没人理会我，Jenny抬起了头，调皮地说：“让我们做点什么！”

没想到这句话成了大家的动力。临到周五，甘特图显示我们离项目的Milestone（里程碑）只有一周的差距，临下班前我给每个人送了一张小卡片，上面我自己写了两行小字：

让我们做点什么！

你是我们的骄傲！

Jenny说：“周六我没事，我会帮大家把下周的文件整理好。”

我说：“该休息还是要休息，我可不想累坏你们。”我说的是真心话，因为我看到大家这一周来眼睛都熬红了。

周六不休息的还有Jason，一大早就给我电话让我去销售部开会，说要讨论下周二培训的事情。我急匆匆起床洗漱，赶到外滩中心市场部时，看到销售部里人来人往，这群家伙，完全没有周末的概念。

Jason过来拍拍我的肩膀说：“你也申请MDP培训项目了吧，我看到公告说在我们三个中挑一个哦。”

我说：“我没什么成绩的，没资格跟你们比。”

Jason说：“销售部出头的机会就是多些，只要你有能力，能照顾好客户，不论你的入职时间长短还是年龄大小，都有很多机会。我这个月帮助销售部拿下了新加坡总理公署的一个大单，还收到了他们负责此事的Lee的感谢信，又加上李静离职，部门严重人手短缺，所以我就被提拔了。”

Jason滔滔不绝地讲着自己的奋斗经历，我只在乎一件事，新加坡总理公署的单竟然做成了，那个对我阴阳怪气恨不得把我赶下台的Lee竟然会给Jason发感谢信，这世界还有天理吗？

Jason继续兴奋地说：“中国区另外一个申请人是谁，你知道吗？”

我摇了摇头，对这事我压根就没怎么上心，我不相信通过一个培训项目，个人的管理能力就能提升，我信奉踏踏实实做事。

“是Tom！他也有申请的资格。”

谁有这个资格我不在乎，不过Tom，我相信他比我更有实力。“Tom很不错的，我跟他共过事。”我说。

Jason有些不悦，但很快就掩盖住了，小声跟我商量：“咱们两个是兄弟，不如这次机会你让给我，然后我大力向公司推荐，让你参加下一期，你看怎么样？”

“这个，不是我能做主的吧，主要是你和Tom，我本来就没优势。”

“Tom只是个搞技术的，又不是走管理这条线，公司不会优先考虑，公司目前大力起用新人，这对我们是个机会，我仅申请的理由就填了十条。”Jason回答着，让我不由得想起我那可怜的申请理由。

“我不过是凑数，我看好你！”我也拍拍Jason的肩膀。

走进会议室，八九个人坐了一圈，我找了个后面的位置坐下，看到Tom也在座，微笑着冲他点了点头。Jason站在前面说：“今天召集各位来主要是商讨去北京做培训的事情，Richard是政府软件开发项目的项目经理，Tom是我们的老技术专家。”Jason特地把“老”这个字加重了语气。

“这次项目对我们市场推广工作来说非常重要，如果做好，就树立了我们在政府财务软件领域的标杆，所以我们整合了公司的精兵强将。不过大家都知道，银蝶软件公司也一直在争取北京市政府的项目，因此我们这次就是华山一条路，只能成不能败。”Jason非常具有做领袖的气质。

“为了这个标杆，我们准备为北京市政府的各财政部门提供一年的培训服务，当然是由销售部下属的美高营销学院来主导，也算是我们的一个增值服务。我下周二上午还会提到，他们最大的困惑就是软件化、网络化后，员工的素质跟不上，让我们为他们解决这个后顾之忧。”Jason慷慨激昂地介绍着。

两个小时过去了，当我的肚子开始叽哩咕噜叫的时候，Jason终于讲完了，除了我和Tom，另外几个人都齐声说着好。等他们都出去，我问Jason：“他们是谁？”

“哦，我的手下。”Jason回答。

“也参加这个项目？”我问。

“没有，我让他们过来学习。”Jason说道。

怪不得表态这么坚决而坚定！我拿着策划方案出门前跟Tom道别，Tom说：“很高兴再次与你合作！”

“能继续和前辈共事，我深感荣幸！”

我们用力握了握手，我心里默默祝福Tom，希望他可以获得MDP的机会，理由，我说不出来。

潜龙勿用

51　员工加班经理要检讨

我从外滩中心顺道溜达回美罗大厦，偌大的办公楼里空空荡荡，除了我们项目组的四个人。大家认真地对着电脑工作着，以至于没有注意到我的进来，我轻轻坐在我的座位上。

Jenny第一个觉察：“老大，你也来了？”

“是呀，你们怎么都在这儿？”我惊诧于他们的一致。

“我也不知道，我来的时候他们三个就已经在了。”Jenny耸耸肩膀回答。大家都回头冲我笑笑，又各自忙起来。

“你们要是晚上没事，我请客吧。”我不知道该怎么表达我的感激之情。

Cathy转身说：“这本来就是我们该做的，耽搁了进度谁都不好看，不过呢，你要是请客，我也不反对，我只有一个要求。”

“不会又吃俏江南吧？”我笑着说。

“要不怎么是Richard做项目经理呢，人就是聪明。”Cathy说。

我“好”字还没说出口，项目部总经理余江南走了过来：“这大周末的是谁说要吃了我呢？”

我笑了笑说：“大家在讨论吃饭的事情，没想到您出现得这么及时。”

余江南说："Richard，你跟我过来一下。"然后把我带到对面的会议室里，严厉地问："你的员工都在加班，这是怎么回事？"

"我们的项目有些延后，大家周末都自觉过来了。"我摸不太清门道。

"在美高，一般是不允许员工加班的，这次给你算个例外，赶上进度后下不为例。"余江南说。

"不允许员工加班？"我问。

"员工加班，首先做经理的要检讨，是不是任务分配不合理；其次要检讨员工的能力是否不够，而做经理的没有给员工足够的培训。"余江南说。

"可公司是弹性工作制，这个？"我想弹性工作制，你如何判断员工是否在加班呢？

"弹性工作制只允许在work day，不允许在weekend出现。"余江南说。

"好，我保证以后周末不再出现这个问题。"我嘴上回答着，心里还是觉得别扭，要是不允许weekend加班，那你在办公室待着做啥，难道专门为了抓加班的？

"严格来说，你知道，让你做项目经理是亚太区高层的意思，别的项目组有比你更合适的人选，所以你要好好表现，否则——"余江南不客气地说。

"如果您对我有任何不满，可以随时撤换我，但只要我做一天，我就不辜负公司对我的期望。"看来我做这个经理的位置让余江南很是不爽。

回到办公桌旁边，Cathy说："是不是余江南为难你了？我们知道公司有这个传统，所以也没告诉你，还想着如果领导问起来我们就自己承担，没想到你今天也过来了，所以就……"

我点点头说："没关系，都是一个项目组的，谁承担不是承担呀，不过大家要真的注意身体才是。"

工作到晚上7点多，坐到俏江南的时候，大家已经饿得饥肠辘辘，Cathy边点菜边说："你们知道Rick去哪里了吗？"我不置可否。

Cathy继续发扬着她的八卦精神："去Cisco做了美国的技术副总裁，咱们项目组里飞出了金凤凰。"

Jenny在旁边说："哇，厉害哦。"

Cathy继续说："要我说Rick早就有想离开的意思，这次不过是找了个借口脱身。"不管Cathy说的是真的还是假的，我心里还是宽慰了很多，这一个月以来总觉得对Rick很愧疚。

Jenny说："希望将来我们离开的时候也都成为牛人。"

大家奇怪地盯着Jenny，她发现自己说错了话，赶紧低下头。Cathy说："我是不会离开公司的，我要坚持剩者为王，谁留下来谁就成功了，等有一天公司的人都走光了，我就是董事长兼总经理兼总工兼——"

Claude插话说："全'奸'！"

大家哈哈笑了起来。

Jenny举起酒杯说："让我们祝福老大下周去北京培训马到成功！"

我笑着说："希望如此，谢谢大家！"看着他们把酒喝下去，我心里想，这次会顺利吗？

我们开心地聊着项目组未来的工作，不觉已经是晚上10点多了，服务员围着我们转来转去，估计她实在搞不清楚，聊工作还能聊得这么开心，因为此刻她很痛苦，因为要不是我们，她今天的工作就结束了。

出来时，Jenny问有没有跟她顺路的，Claude和Ben都表示住在莘庄，Jenny说："和我一个地方，你们跟我走吧。"Cathy听到我住在江湾镇，说："今天才知道我们离得那么近，我住复旦大学附近，你跟我走。"

我们三个人被瓜分了还不算完的，两个女人让我们等一会儿。没过五分钟，两辆车开了过来，Jenny开着宝马330，Cathy开着奥迪TTS，让我们三个大老爷们再次汗颜。

我坐在Cathy的车上，她边开车边说："你知道吗？"

我知道什么？Cathy问完问题忙着超车，我在想你是要说什么话题呢。

Cathy车开得飞快，基本呈S形前进。

“你知道吗？你这个经理的职位，他们也曾征询过我的兴趣。”Cathy盯着前方。

“你比我更合适！”我说。

“我可能比你更合适，但你比我更有运气！”Cathy毫不客气地说。

“运气？”

“听说殷力对你非常赏识！”

“我只见过他几次而已，谈不上赏识吧？”

“人与人的感觉很奇妙。不过呢，我还是很支持你，跟Rick的处事方式真是千差万别，大家都比较喜欢。”

“感谢你这么坦白！”我盯着黑漆漆的前方。

“我其实并不是抱怨型的人，但是Rick总是看我不顺眼，我也不知道哪里得罪了他。”Cathy继续说着，“只要给我份工作干，我就很满足，如果非要逼得人家无路可走，那我只能反抗。”

我进公司这几个月，的确没发现Cathy有什么不妥的地方，除了旁听到她跟公司副总裁Simon的爱情传说。

突然我们的车就被另一辆车别了一下，Cathy开始猛踩油门，看来属于“人不犯我，我也犯人，人若犯我，我更犯人”的类型。

刚超了那辆车，就听到后面“砰”的一声，我们被追尾了。

Cathy表情轻松，车也没下，自顾自地给保险公司和120打着电话，后面车的人从窗子外面指手画脚地说着：“开好车了不起呀，不知道是不是被包养？”

Cathy放下电话怒气冲冲地打开门：“我开好车怎么了？你们怎么开车的，追我尾还埋怨起我来了，交规你学过没，追尾负全责你知道

不？”

我赶紧下车跟对方说着好话：“对不起，对不起，大家都不要有火气，让保险公司来处理吧，人没伤着就好。”

对方说：“你也不好好管管你老婆，这么强悍真难为你了。”

“她平时都挺好的，就是刚才我凶了她几句，抱歉抱歉！”我边说边想，理解万岁。

Cathy冲我说：“别理他们，好说话就被人欺负！”

这时警察过来，拍了照拿走了行驶证和驾照，追尾对方负全责，让明天去快速理赔中心自己处理，对方嘟嘟囔囔地开走了。

“看来我不能被人夸，你刚一夸我，老天就惩罚咱。”我笑着说。

Cathy也笑了起来：“这次你去北京可要小心哦，这个单不比新加坡总理公署那个，如果出点差错，那可是影响咱们大中华区的业务。”

“谢谢提醒，这次我做了充分准备。”

“上周在上海图书馆听了一个讲座，有个概念我觉得挺好，不知道能不能帮到你，叫扣子。”Cathy说。

“什么扣子？”我好奇地问。

“意思就是，人在说话或演讲的时候，要在前面埋下不少悬念，这样就可以调动听众的兴趣。”Cathy解释说。

“很有道理，类似于小说中的伏笔了。”我点头认可。

“但是不能埋太多，一般来说半天埋三个比较合适。”Cathy补充着。

这样就可以起到前后呼应的作用，很高明呀，记得听评书时经常听到“且听下回分解”，看来也是这个道理，环环相扣。我还在琢磨着这个道理，已经到我住的小区门口了，连忙说：“我就在这里下来吧，非常感谢！”

“你住这么个小区呀？”Cathy说。

“我刚回国没多久，先凑合着，不过这个小区挺好的。”

Cathy停下车说："不知道刚才被撞出什么问题了没有，怎么老觉得有响声？"

我也跟到后面去看，原来是轮胎边上一块板子松动了，我探着身子用力把板子顶进去，不小心被边缘割伤了手，Cathy捏着我的指头连说不好意思，顺手把自己围的丝巾拽下来给我包扎，直说："我带去你医院吧？"

"哈哈，这么点小伤，没关系的，你快回家吧，路上注意安全，可不能开得太快了！"

Cathy回答着知道了，一溜烟就见不到车了。

我自己捂着手指头，想"扣子"这个概念挺好，下周二可以试着用到。突然一个黑影挡住了我的去路，灯光昏暗，长发飘飘，我"啊"了一声，浑身汗毛都竖了起来。

"我等你半天了！"对方寒寒地说。

"都妮！"我惊呼了一声。

53　纯粹是误会

"你怎么半夜在这里吓唬人？"我半玩笑地说。

都妮没有作声，眼泪汪汪地看着我。

我说："来，上楼吧，别着凉了。"都妮躲开我伸过来的手，闪在一边。

"我终于明白这段时间你这么冷淡的原因了。我喜欢纯色，我喜欢你，刚开始是因为你单纯的眼神，后来是因为单纯的善良，现在我疑惑了，你还是原来那个你吗？"都妮看着我问。

"当然，我没改变过，刚才只是——"她可能是误会我跟Cathy的关系了。

"你现在不用解释，等你想明白再跟我说。"都妮没等我拦阻，飞快地跑到小区门口打车而去。我愣在那里，越是想解释清楚反而越来越糊涂。

想到都妮离开时毅然决然的表情，我知道追了也没什么结果，沮丧地回到家。收到一条短信，以为是都妮发来的，一看是Cathy：已安全回家。

我回复：放心了，早休息，晚安。想想又不妥，“放心了”，这三个字显得暧昧，又修改成“收到，晚安！”发了回去。

再打都妮电话，已然是不通。我编个短信：其实不是……想想写不是什么呢？

想着想着就睡着了，累得连梦都来不及做，头昏昏沉沉的，直到手里的手机振动了，是都妮发过来的短信：我想冷静一下。我睡眼惺忪地拨过去，又不通了，再打，还是不通。

女人怎么就这么喜欢关机呢？

本来困得要死，竟再也睡不着，起床把行李收拾好，无意间拿起沈从文的散文。我喜欢沈从文，更喜欢静下来的时候我读沈从文——照我思索，能理解我；照我思索，可认识人。我喜欢善良的、达观的、充满血性的沈从文。我常在书里看到从文先生的微笑，和他深重的愁苦。

不管是沈从文还是德鲁克，那字里行间充满清新，那清新的背后都有一种蕴藏的力量，我心折于这温和、坚韧的力量。

我正被这力量温和着，唐旋打来电话，兴高采烈地说电影后期工作正在进行中，她准备到各地做推广，说如果我最近去北京，还能见到她，再晚估计她不知道云游哪里了。

我说：“周二要过去培训。”

她说：“真的？哇，太棒了，我陪你去故宫吧，不不，去看后海，你一定喜欢的。”

我刚说出来就后悔了，不是不想见她，只是不知道如何面对。

唐旋叽叽喳喳地计划着准备带我去的地方，我想想最后就坦然答应了，因为我们又没有付过海誓山盟的押金，互相之间，也不亏欠。

这个电话倒是让我期待北京之行了，毕竟北京那里有人惦记自己。当然比我更期待去北京的还有Jason，周一刚到公司就收到他发来的邮件。邮件中对我的工作表示了“严重”的关切，每个细节都做了说明，

还要求到北京第一件事就是先去会场演练，所以订的机票是最早的航班。我想这样认真的人如不能升职，谁能？

看邮件的时候，Jenny站起来问：“老大，你这次去北京什么时间回来？”

“可能去三天，明天在路上，后天培训，大后天还是在路上。”

“得，这一周都不在了，那中间项目的进度我给你发邮件，你可要注意查收。”Jenny说。这丫头果然变成主动工作了。

Cathy转过头来说：“如果老大能带两只烤鸭慰劳我们，我们就更幸福了。”我奇怪地发现，大家都跟着Jenny喊我“老大”了，我居然也没纠正。

Jenny帮腔说：“对、对，我想想都流口水。”她重重咽了一下口水。

“没问题，唉，我怎么发现你们女生都惦记着吃呢，等我回来周末组织点健康的运动哈。”我笑着说。

有Jenny在旁边没事就督促着，比我管用。我又仔细看了看Jason发过来的邮件，航班是早上9:00D航的飞机，我突发奇想：会不会遇上都妮？

54　不能分组的教室

从进虹桥机场我就开始留意周围，会不会跟都妮发生邂逅，只要有穿空姐制服的出现，我都会眯着眼睛看一会儿，Jason在一旁打趣：“怎么了？花痴，一个都不放过呀？”

“我在找一个朋友。”我继续到处张望。

“女朋友？”Jason问。我点头又不自觉摇了摇头。

“都妮吧？”Jason再问。

“你怎么知道的？”

“你忘记当时入职培训时你的纸条了？还是我帮你捡的。”Jason满脸坏笑。

“你和Aimee进展如何？”我反击。

“顺风顺水呀，虽然说还没谈婚论嫁，但也已经海誓山盟。”Jason摇头晃脑地说。

“结婚的时候别忘记给我发请帖呀，最好提前一个月通知，我准备大红包。”我说。

“没问题，谁让我们是死党呢，你与都妮发展到怎么个情况了？”Jason又好奇地问。

“好像拉了拉手。”我回忆着说。

“你真够笨的，拉手只要进电影院就可以了。你要研究女人的心理。如果邀请她去山上俯瞰整个城市的夜景，一般就可以kiss了，如果送她回家时顺道上去喝杯茶就可以……”Jason朝我坏坏地笑。

“喝茶的机会倒是有，可是人家也没邀请过呀！你是不是喝过很多种茶了？”我问。

“得，我自己钻自己圈套里了。”Jason说完，我们就听到登机的广播。

Jason刻意选了跟我一起的座位，Tom坐在后舱。我又不自觉地在每个空姐的脸上扫过，直到一个空姐跟我说：“先生，您有事情吗？”

“我，我，我能要个毛毯吗？”我尴尬地回答。Jason说：“小心人家告你骚扰呀。”

Jason低声又说：“我上次跟你说的事情如何了？就是竞争MDP培训项目的事。”

“什么如何了？”

“你这次就先别参加呗，销售部现在竞争很激烈，我要是不争取到这个培训的机会，估计就难往上提升了。”Jason说。

“可是你刚提升做了主管哦。”这家伙野心也太大了吧。

“销售部门不比你们项目部，你不拼命创造机会，就很容易被替代，所以我要争取一些自己的砝码。”Jason说。

“你放心吧，我就是竞争也没用，我当主管完全是个事故，绝对的意外事故，老板想撤我还来不及呢，怎么可能让我去参加培训。”我自己都觉得可笑。

“听说亚太区副总裁殷力对你可是另眼相看，不过这事就这么说定了。”Jason说。

“好、好，没问题。”我觉得要是我去了那才绝对是有问题。

“上次你说新加坡那个单是你拿下的，总理公署的Lee还给你发了感谢信？”我装作无意地问。

“是呀，就是那个大单让我升职的。李静走了后单子本来是没了，但是我申请公关那个业务，在新加坡熬了半个月，拼命做工作，他们终于答应了这个单子。”Jason颇为自豪地说。

“客户都放弃了，你怎么攻下来的？”我好奇地问。

“我想是被我的诚信打动了！”Jason讳莫如深。我也没有再问。

刚到北京，我们就拎着行李直奔北京海阳区财政局大厦，对方的李副局长接待了我们，我一听他的姓就紧张了，新加坡是Lee，怎么来到祖国了还是李。

李副局长领着我们去会议室：“我们承办这次活动，压力比较大，各局分管IT的领导都会来，你们可要好好表现呀，上周银蝶来给我们演示，大家都评价不高。”

好嘛，刚见面就给我们来个下马威。我问：“请问是哪方面评价不高呢？”

“首先是讲的东西太过于专业，其次是系统的功能没有得到大家认同。”李副局长说。

大家一起来到教室，台上是一排领导讲话的桌子，下面是一排排的座位，虽然不是红木的，但绝对够结实。

Tom说：“我们需要把桌子分组。”

李副局长说：“不行，这些桌子搬动容易损坏，这样就挺好。”

Tom说：“中间我们需要和大家讨论些问题，分组比较方便。”

李副局长说：“原来我们也分过，但是很多人会背对讲台，而且大家都是岁数大的人，不喜欢那种形式。还有人说那不叫创新，那叫犯晕！”

Tom还想说什么，Jason接过话来说：“好好，这样也好，我们先把明天要讲的材料发到桌子上。”Jason朝Tom使了个眼色，大家一起把材料分发了下去。

他们在调试音响和投影时，我坐在最后一排看了看讲台，以确保最后面的人也能看到。忽然发现桌洞里很多废纸，我顺手掏出来准备扔掉。

这时Jason招呼我该走了，我就把纸塞在我的外套口袋里跟大家一起离开了财政大厦。

与李副局长道别后，在出租车上，Tom和Jason吵了起来。

Tom说：“不分组效果不好。”

Jason说：“什么效果呀，你以为我们是真正来做培训的？”

Tom说：“那我们干什么来了？”

Jason说：“我们来做市场，一切都是以市场推广为前提。”

“可是培训效果好才能推进市场推广呀！”Tom有些火大。

“你们在新加坡倒是培训效果好，也没见什么成效。”Jason声调也高了起来。

我实在插不上嘴，把手往口袋里一掏，那些废纸还在里面，拿出来一看，赶紧跟他们两个说：“天啦，你们快看！”

55　唐旋有约

他们俩停止争吵，冲我奇怪地看着。

“来，给你们看看。”我从前排递给他们。

“哇哇哇哇。”Jason连续说了四个哇，“银蝶的方案！”

“你从哪里搞到的，这是人家的商业机密。”Tom说。

“从客户的桌洞里发现的，本来我要当作废纸扔掉了。”我说。

Jason说：“太过分了，怎么跟我们的方案是一样的，它都被毙掉了，那我们不也是同样被干掉？”

Tom说：“那位李副局长说得很明白，不是因为方案本身的问题，而是其一银蝶讲的内容对方听不懂，其二系统的功能没得到认可，我们只需要在这两方面加强即可。”

“不行，方案本身我们也要出奇制胜，不能让人眼前一亮，客户怎么可能听得进我们的内容。”Jason说。

Tom说：“你觉得方案他们会看吗？如果他们认真对待方案，就不会随意丢在会议室里。他们大部分人虽然是IT负责人，但以我的经验，他们一般知之甚少，关键还是我们的引导。”

我说：“我觉得Tom说得有道理，我们的方案目前已经摆到了对方的桌面上，而且对方也透露了他们的担忧，所以我们有的放矢突出要点即可。”

Jason说：“好，你们继续想如何突出功能和产品上的优势，我来想方案的事情。明天我们两手准备。”

我说：“Tom，课桌的摆放影响大吗？我抬了下那桌子，的确很重。”

Tom说：“在互动性上当然欠缺了，这种课桌形式，虽然关注度很高，但是学员不易调动，容易产生防御心理。”

Jason不再理会我们，估计自个儿在想方案的事情。

“如何改善呢？”我问Tom。

“我只能讲了。”Tom摇了摇头。我想还好，对我来说这个问题好像不是什么问题，而这也正是我最大的问题。

我正在琢磨自己想出的这句饱含哲理的话，唐旋打来电话。

“到北京了吗？”唐旋笑嘻嘻地说。

“到了，刚看完场地，正在去酒店的路上。”我说。

“那晚上我来找你吃饭吧？”唐旋说。

我回头冲他们两个小声问：“晚上我们有安排吗？”两人摇头，表情奇怪地看着我。

我说：“好，北京我也不熟悉，你5点半过来找我吧。”

唐旋问清楚地址后挂上电话，我们也到了三元桥的希尔顿酒店。我发现在国内的五星级酒店里，所有人都保持着职业人士该有的步调频率，挺胸、收腹、抬头，眼光一定高于所有经过你旁边人的头顶，略带冷酷。这时你会发现那些服务仙女们的微笑幅度明显加大，眼睛冲你眨动速度明显变快。

刚上楼，就接到了唐旋的电话：“我到大厅了，是我上来，还是你下来？”

我一看表才3点半呢，我说：“你的表是不是跑快了两个小时？”

“呀，还真是。”唐旋咯咯地笑着，“那我已经到了，怎么办呢？”

我说：“我也饿了，你等我，马上下楼。”

我迅速变身，把西装脱下，规整地挂在西装架上，皮鞋摆好，然后洗漱、梳头、换衣加喷香水一气呵成，出门，很潇洒地听到房门咔嚓关上的声音。顺道摸了口袋才发现，房卡忘记带了，唉，给本次演出留下了一点点瑕疵。

唐旋在楼下笑盈盈地看着我，这是酒店里我见到的最真诚的笑容。

“哥。”唐旋刚习惯性喊了一嗓子，马上就改了口，“芮航。”

她站在那里，好像有拥抱的意思，我一拉她的胳膊：“走，带我吃饭去，早饭就没来得及好好吃，中餐也没顾上。”

“我带你吃正宗的北京百年老店吧？”唐旋抱着我的胳膊说。

“全聚德？”

“你就知道全聚德，咱们去前门大街，有条巷子叫大栅栏，那儿有家爆肚冯，他们家的汤都有120多年了。”唐旋说。

“你确定他们的汤120年没过期？”我问。

“秘方，懂不？反正历史很悠久，适合你这种文化人吃。”唐旋伸手拦了辆出租车。

虽然春天已来了很久，但是北京依然有丝丝凉意。古城墙随处可见，总有让人喊两嗓子京剧的冲动。不论是行人还是人力车，都成为北京街头流动的雕塑，而在上海，那都是流动的钱。北京有很多桥，却没有水；上海有很多水，却少有如此有韵味的桥。

唐旋靠在我的肩膀上，在异乡，两个熟悉的人，就这样穿过历史悠久的城市，我陶醉于这感觉，唐旋轻声问：“你爱我吗？”

女人总是喜欢用这个世界上最愚蠢的问题，来获得安全感。

56　明线暗线辅线

我没有回答，唐旋也没有再问。

爆肚冯所在的地方非常隐蔽，我们雄赳赳气昂昂跨过了数十个小土堆，数十条小水沟，终于到达期盼已久的具有100多年历史的爆肚冯，不走这么久好像对不起这百年的招牌。

唐旋熟悉地点完菜介绍说：“这家店的家训是，不加盟，不连锁，不扩大经营。”

“这么没市场意识？”我问。

“不是人人都想赚钱。”唐旋说着，我觉得连她自己都不相信这句话。

“你们的片子到什么程度了？”我问。

“后期制作呢，张导找了一个韩国的特效团队，估计八月份上映吧。”唐旋说。

我端起茶：“来，感谢你为中国电影事业作出的贡献！”

“冲你这句话，我得邀请你参加首映礼。”唐旋刚要碰杯，就皱起眉头，好像要吐的样子，跑去了洗手间。

回来后，我问：“感冒了？”

“没事，可能是吃坏了肚子。”

“可是我们还没吃呢。”

“难道我这辈子就吃过这么一顿饭呀？”

“好吧，那我能不能先代表记者提问唐大导演助理呀？”我笑着说。

“咳咳。”唐旋清清喉咙指着我说，“请这位来自上海郊区二里店村三大队的广播站记者先提问。”

“您拍的这部电影讲的是什么呢？”我坐直了身子问。

“我们的明线是商场搏杀，暗线是爱情争斗。”唐旋边说边装作傲慢地把头偏向一边。

“什么是明线和暗线呀？”我问。

“明线就是始终牵引剧情发展的脉络，暗线则是明线的作料，让明线更加丰满，怎么样，外行了吧，我们还有个辅线呢！”唐旋眨着眼睛看着我。

“愿闻其详！”我说。

“辅线，就是各种意外的小插曲，用来吸引观众。”唐旋说。

“这个概念很好，在培训中好像也可以用哦。”我琢磨着。

“怎么用？”这次轮到唐旋问我了。

“这就叫大道相通，我培训的主题就是明线，比如我在培训政府软件项目的产品特点，暗线我就可以加入管理方法，那不就能吸引那些管理人员来听了吗，辅线我设置一些趣味的测试，对不对？”我说。

“哇，还是我芮航哥聪明！”唐旋接过服务员的一大碗汤，把一些饼加了进去。

“而且，面对不同的客户，明线可以是一样的，暗线都可以做出调整，比如面对高层我就加入领导力发展，面对中层我就加管理实务，面对基层我就加入职业化，虽然是同一个主题，我却能讲出不同的特点和层次。”我说。

“那辅线呢？”唐旋把汤递给我。

“辅线就是论证明线和暗线的素材和故事。”我回答。

“不过你要注意，”唐旋边吃边说，“如果暗线太过于突出，我们的行话就叫‘对焦失准’，意思是忘记了主题。”

“跑题？”

“对，所以，不管你的暗线有多么丰富，一定要不断往主线上靠，我们电影中基本上会十分钟回拉一次，以确保观众知道我们要强调什么。”唐旋说。

我想起在新加坡公署培训时，Tom也表达过类似的观点。

“10分钟回拉一次，有道理，不管暗线跑题多远，最后往后一扣明线，让听众觉得就是这么回事！”我尝了一口，哇，好腥，不过，我没敢说，怕影响了我们这么友好的明线。

我琢磨着明线就是给客户看的大纲，暗线是根据听众的不同而需要契合的知识，辅线就是来论述明线和暗线而使用的素材逻辑。

想着这些线，倒没觉得那碗汤有多难喝了。

“那我们接下来有什么辅线计划吗？”看到唐旋吃完了我问道。

“有、有，我带你去后海，让你见识见识北京和上海的酒吧有何不同。”

从爆肚冯出来，我闻了闻自己的衣服说：“就咱们两个身上这味道，不会被后海的酒吧拒之门外吧？”

还没等唐旋回答，手机响了起来，是Jason打来的。

“Richard，赶紧回来，晚上我们三个再碰下头，我有重要的事情要跟你们商量，越快越好！”Jason在电话里着急地喊。

57 客户关怀计划

我放下电话朝唐旋笑笑，唐旋说：“那你先回去吧，明天我们还有时间。”

说完唐旋又扶着墙角呕吐起来，我说真是吃坏了肚子呀，去医院看看吧。唐旋回答着没关系，我回家吃点药就好了，到北京后饮食一直没

怎么适应，经常如此。

“真是不好意思呀。”我伸手打了辆车，留下了欲言又止的唐旋。

回酒店赶到Jason的房间，Tom和Jason已经在讨论着什么，见我过来，Jason说：“针对银蝶公司的方案，我们决定要升级我们的策划。”

“怎么说？”我问。

“下午我一直在跟公司沟通，我们决定启动一个客户关怀计划。”Jason说，Tom在旁边轻轻摇着头。

“如何关怀？”我问。

“现在很多500强公司会出资给政府相关部门，然后派遣对口的官员出国培训，我们准备也这么做。”Jason说。

“WOW！这可是个大事情！”我很惊讶。

“这样做有两个好处，我们以培训的名义给客户提供资助，让他们了解其他国家的先进管理模式，而我们培养的这些学员回来就会变成亲美高派。”Jason解释着。

“这是变相行贿！”我说。

Tom说：“没错，我不认为这是个好主意。”

Jason说：“很显然你们没有意识到国内市场的重要性，而北京是我们的必取之地，Richard，你们的项目再好，如果没人买还是没有价值，不是吗？”

“但是我们应该采取光明正大的方式！”我反驳。

“难道你还生活在童话里吗？这个世界谁还在用光明正大的方式竞争？没点小动作怎么可能生存下来？我下午跟Simon沟通过，他认为这是个可行方案，而且新加坡总理公署那边我有很好的关系，我们就以‘中新公务员交流’的方式来操作，不会有问题的。”Jason说。

“你跟Simon沟通过？”我问。

“是的，因为这事非常重要，我直接找了Simon。”Jason说。

“他答应了？”我问。

“他说我们自己拿主意，资金上，可以从美高营销学院走费用。”Jason回答。

“那就是领导并没有决定。”我严肃地说。

“将在外，君命有所不受，Richard，这是个大机会，如果做成了我们在美高将名垂千古。”Jason激动地说。

“一将功成万骨枯！而我们也可能就是那些枯骨！”我大声说。

Tom说：“我拒绝参与这件事情！”

“Me too!”我站起来说。

“那好。”Jason说，“我自己来决定，反正Simon已经默认，你们做你们该做的事情吧，自古圣贤多寂寞！公司目前的经营状况你们又不是不了解，连续两个季度亏损，政府财务软件业务一直被银蝶压制，难道你们这些做项目和技术的就没有一点压力？”

我说：“Jason，我再强调一遍，这件事涉及公司的原则问题，我会向领导汇报。”

Jason不置可否地看着我，Tom也跟我走出了Jason的房间。

Tom对我说：“Jason疯了！”

我拿出手机，看了看周围，又装口袋里，找服务员打开门，我拨通了Simon的电话。

“Simon，我是Richard，我想有些问题需要跟你沟通。”我说。

“你首先应该找项目部总监余江南吧！”Simon说。

“这件事情非常紧急，否则我也不会越级沟通。”我说。

“如果是关于北京项目的事情，活动的项目经理是Jason，你们沟通协调解决，我这边还有会，再见！”Simon说着挂断了我的电话。

我怔怔地站着，手机握在手里。

这时手机响起来，我以为是Simon回心转意了。

“老大，我代表上海人民向奋斗在北京的领导问好！”Jenny兴高采烈地说。

我没什么心情地“哦”了一声。

“老大，我跟你说呀，我们的项目进度基本赶上，进度计划我已经分享到你的Outlook里了，请领导审阅！”Jenny继续说着。

我说：“好的，Good job！大家继续加油。”

我放下电话再返回去找Jason。

Jason见我进门说：“怎么样，兄弟，支持我吧？我们一起进公司，我们一起做点大事给公司那些老家伙看看！”

“No，Jason，我是来说服你放弃这个计划的。”我说。

Jason黯然地说：“只要我们计划合理，绝对严丝合缝，不存在任何风险，我们是给整个政府出钱，不是针对个人，而且我们是邀请客户去新加坡交流，又不是旅游，就跟公司邀请客户参观公司一样。”

我没有作声。

Jason继续说：“于国于民这都是好事情，我们让政府的管理水平上一个层次，老百姓也受益，你想想，这相当于是拿美帝国主义的钱来帮助中国，何乐而不为呢？”

Jason的口才很好，但我总觉得哪里不对。

58 风格

我对Jason说：“这类事情我无法确定是否触犯了法律，但是触犯了我做人的原则，我无法认同。”

Jason说：“好了，不说了，目前对方都不一定认同呢，不过从做市场的角度来说，要么就不出手，要出手就得让对方无法拒绝。这事我会好好思考的，你跟Tom继续做你们的培训吧！”

Jason的语气既有失望，也有不屑。

回到房间，已经是晚上8点，这时前台打来电话说有位唐小姐找我，

我接起电话。

“喂？”

“我给你送了点夜宵过来，你们晚上肯定要讨论到很晚。”唐旋小声说。

“我们已经讨论完了。”

“这么快？哇，那我给你送上来吧？”

我无法拒绝，唐旋把三个盒子放在书桌上说：“这是上好的汤，绝对降火，适合于你们这些熬夜的职业人士。”

我说：“好，我去分给他们一些。”我拿起两个盒子，唐旋突然从背后拦腰抱住了我。

我立在那里，很久我们两个都没动，世界仿佛陷入了停顿，安静得只听到我们彼此的呼吸和心跳。

我慢慢说：“汤快凉了。”

“你能留在北京吗？”唐旋幽幽地问。

“丫头，别傻了，我是来出差的。”我说。

“为什么？”唐旋问，我知道她在问什么。

“唐旋，我，对不起。”我不知道该怎么说。

“我等，哥！”唐旋把手松开。我转过身，看到她已经梨花带雨。

“我，我。”我喃喃着。

“你们趁热喝汤吧，我先回去了。”唐旋用力擦了擦眼睛，佯装开心地说，“这几天需要导游尽管找我，你知道，我可是北京通哦。”

送唐旋出门，看着她离开的背影，我心想如果她转身，我一定会喊她回来，但是她直到消失在我的视线外也没有回头。

Jason也没有回头，第二天上午就直接提出了关于“中新官员交流”的方案，听课的学员感动得泪眼婆娑，不知道是Jason的激情演讲打动了他们，还是方案的内容让他们感到激动。

Jason的演讲慷慨激昂，表情生动，让人 檣联想起周瑜来，谈笑间，櫓灰飞烟灭。中午吃饭时李局长已经在热切地打听新加坡的天气情况了。

我轻轻地问Tom："上午大家如此激情，下午我们该如何应对呀，谁在Jason后面讲谁倒霉，他讲得实在太精彩了！"

Tom说："每个人都应该有自己的风格，Jason长于激情演讲，如果在他后面讲，必须让自己的风格鲜明，才能不被影响。"

"何解？"

"你看过微软的史蒂芬演讲吗？上来就是一顿狂舞，将现场气氛煽动到极致，比尔·盖茨跟在后面讲肯定有难度，但比尔每次都是娓娓道来，也颇受听众欢迎，这就是因为两个人有不同的风格。"

我点头说："看来自己的风格很重要。"

大家与Jason觥筹交错，虽然我不认同Jason的做法，但还是很为他高兴，因为瞧他和大家喝酒的架势，貌似已经成竹在胸。

我被冷落在旁边正好可以想风格的事情，没想到下午一上课就被弄成混搭风格了。

有了上次新加坡的经验，我站到台上时，先深深吸了口气，然后面露微笑。再往下看时才发现，大家根本就不在意有无人站在讲台上，有人自顾自地聊着天，有人沉浸在小报的八卦中，有人在小声地给女秘书打电话，有人正在向旁边的漂亮女生诉说着自己家庭生活的不幸……

我的微笑变得僵硬："现在让我们开始下午的内容。"

还是没人理我，好像我是透明的一般。我眼睛瞄向Tom，他摊了摊手，意思是他也无能为力，只有我自己搞定。

我把声音再提高了："请大家坐好，我们开始下午的培训了！"

有几个人奇怪地看着我，盯了几秒钟，又各自聊了起来。我感觉胸口发闷，腿有点发酸，精神恍惚。我气运丹田，刚要再喊第三声时，后面的门打开了。

所有坐在下面的学员听到动静都回头望了下，然后以最快的速度收起

报纸和手机，正襟危坐，把笔记本摆在桌子上，眼睛看着我，手里拿着笔开始记录。

59　酒吧

我都没开始进入主题呢，大家记什么呢？

我又看了眼后门，原来是挂着某某电视台的人进来采访，肩上扛着一台摄像机，不由分说，对着所有的人一顿狂拍。而大家非常配合着笔直坐好，眼睛深情地看着我。

反倒是我不知道该讲什么，直到摄像机对准了我。我冲镜头微微地笑了笑："摄像机会记录下我们的一言一行，但是没有摄像机的地方怎么办？"

我环视了下面的人，大家惊恐地看着我，唯恐我说出影响这和谐局面的话。

"比如各位今天来参加培训，那么各位的下属在如何工作，你们是看不到的。如何监督他们的工作并保持他们的高效呢？"我继续问着，当然我并不希望下面会有人回答。

我看着刚才聊得最欢的几个人，继续说："美高政府财务软件可以帮助各位解决这个问题，它不仅是一个财务软件，更是帮助各位改善管理的工具，帮助各位在财政管理上实现员工的自我管理。"

扛摄像机的人完成任务后退出了会议室，我想着大家会不会恢复到原先的状态，于是放慢了语速，大家继续看着我，直到我讲完，也没有再拿出报纸。等我说谢谢时，下面传来热烈的掌声。下课休息的时间里，很多人围上来交换名片，还有几个人跟我交流用软件来管理员工的问题。我觉得非常有成就感，这可能就是Tom说的风格，Jason是激情，而我更加务实。

Tom接下来的内容就更有挑战了，缺少了互动交流，他只能一张一张幻灯片过着，幻灯片虽然逻辑清晰，结构漂亮，但是下面没几个人在意，因为那些技术对他们来说，太过于枯燥，远不如在新加坡时那么让人激动。

培训结束，李副局长送我们出门，跟我和Jason握了握手，唯独没有跟Tom握手。

于是，Tom郁闷了，郁闷地谢绝了Jason晚上到三里屯的邀请。Jason看着我："你去不去？"

我没收到唐旋的电话或短信，想来晚上也没事，就冲Jason点点头。我不知道该怎么安慰Tom，他非常希望他的技术可以帮助到客户，却不被大家理解，我很明了他此时的感受。

"他就是自视太高！"Jason和我坐在一家叫"月色"的酒吧窗边，开始说起了Tom。

"他只是对自己要求很高。"我说。

"有时候我真是不了解这些做技术的，还真的以为是技术能够改变生活，技术只是辅助手段而已，最关键的还是人，所以下午你讲的内容就抓住了问题的核心。"Jason说。

"这跟Tom没关系，他和我讲的主题不同，我们是团队作战嘛。"我笑了笑。

"这倒也是，你看今天上午我提出那个方案的时候，大家的反响多么热烈。"Jason转换了话题。

"你做得不错，新加坡那边已经联系好了吗？"我问。虽然我骨子里仍然不认同这个做法，但事情已经发生，指责也无益，还是把眼睛放在如何让事情更好地发生上去。

"没问题，新加坡总理公署的Lee和我私交甚笃。"Jason微笑着。

酒吧的演出开始了，一个身穿五颜六色的分不出男女的人，随着激烈的音乐在演出台上一顿狂舞，现场的气氛顿时被调动了起来。我仔细看了下，台上那位应该是个男的，因为我隐约看到了他的喉结，过一会儿我又困惑了，因为他开始讲话，声音又让我着实难以分辨。

"坐在后面的朋友，大家晚上好！"这人用富有中性的嗓音问候着大家。这是家很独特的酒吧，空间很小，人气却很旺。

我刚想难道后面的都是这人的朋友，紧接着他又开始问候："坐在前面的朋友，大家晚上好！坐在左边的朋友，大家晚上好！坐在右边的朋友，大家晚上好！所有今天穿衣服的朋友，大家晚上好！"

观众用杯子敲着桌面回应着。

“今天各位是来开心的，对还是不对？”他继续用男女中性八度音问大家。

“对！”台下群情激昂。

“今天晚上大家要High，要还是不要？”他又问。

“要！”一些女生尖叫起来。我很奇怪，人在安静的音乐下可以绅士淑女，而疯狂的音乐到来时，却是另外一番模样。

“参与不一定High，但是不参与，一定不High，是还是不是？”他继续煽动着。

Jason说：“瞧这哥们，活脱脱‘成功学’附体。”

我一想还真是，在机场看到一些演讲视频里的用词，跟这个人几乎差不多。我打趣道：“可能经济危机，原来讲‘成功学’的都来酒吧兼职了。”

直到离开酒吧，Jason都在纳闷：“怎么没有陪酒的小姐过来找咱们？”

我说：“可能我们两个长得太有正义感。”

“不对，肯定是我们没有参与，不在状态，所以她们认为我们的钱不好赚。”Jason说。

“看来每个行业都有很多门道，人家一打眼就知道我们不是来挨宰的。”我笑。

“悲哀呀，给人家留下这么个坏印象。”Jason耸耸肩膀说。

可能我也给唐旋留下了坏印象，我们从酒吧回到酒店，她都没有联系我。第二天早上起来，翻看手机也没发现她发来的短信，我自己摇了摇头，你明明不接受人家，为什么还盼望别人联系你？

最后还是让我盼来了，在Check out的时候，唐旋打来电话：“我去机场送你们吧，正好今天我有辆剧组的车。”

我们在酒店大厅里等了没一会儿，一辆黑色的Buick商务车停在了门口，唐旋从车上下来冲我们招手。

唐旋开着车，我坐副驾驶旁边，Jason和Tom坐后面。我把音乐声音调得大了些，以消除这种安静的尴尬。没想到Jason首先打破了沉默：“这位就是你女朋友都妮吧？看你们两个眼神都不对。”

Jason这小子平时都很聪明，怎么关键的地方掉链子呢。

反倒是唐旋笑了：“忘记介绍我自己了，我叫唐旋，很高兴认识你们。”

Jason尴尬地笑着：“咳咳，不好意思呀，‘唐旋’这个名字经常听Richard提起，今日一见，惊若天人！”

唐旋继续咯咯地笑着：“要是Richard像你的嘴一样甜就好了。”

机场里有离别的情侣，执手相看，笑一阵，又哭一阵。“回上海后注意身体！”这是我离开北京前唐旋最后送我的话，她冲上来抱住我，看得Tom和Jason目瞪口呆。

我通过安检持续回头，只见她捂着肚子掂着脚尖不断地挥手，我感觉鼻子微微发酸，高喊了一声：“你在北京等我！”

可是人太多太吵，我想她一定没有听见，只是继续挥着手。

候机大厅旁的书店，一些专家们正在小电视里指点江山，包装盒上清一色的姿势，要么手托下巴做沉思状，要么手握拳头舍我其谁状，要么双手抱胸前做洒脱状。

Jason抱怨着说：“声音太大了，扰民不说，整天播来播去，也不怕听众审美疲劳！”

“你瞧站在电视前面观看的人就知道了，这种传播形式还是有需要的，反正候机是垃圾时间。”我说。

“将来有一天我出名了，坚决不拍这种视频。”Jason说。

“到时只怕你身不由己了，我想他们拍视频时也不愿这样，都是商业运作的结果。不是你要不要往前走的问题，而是必须往前走，因为他们是别人的摇钱树。”我说着，其实我也不了解他们的心境，不过推己及人，大致如此。

“还不是自己想赚钱，否则别人再怎么摇也没办法。”Jason说。

登机后，由于我们换登机牌比较晚，三个人只好分开坐，我想这样也好，正好可以安静地读读书。我从包里又翻出了那本《旁观者》，光线很暗，这时一位空姐经过我旁边，我头也没抬地说：“空姐，能帮我开一下灯吗？”

那空姐停在我身旁愣了一会儿，探身把灯打开，然后冲我微笑着说：“这样按一下就好了！”

那一刻，我觉得自己是个傻子。

坐旁边的一位老太太热情地说：“小伙子，头一次吧，你看，这个是呼唤开关，这么一按就响了，这个是阅读灯的开关，也是这么一按就开了。”

还没算完，这位老太太又把小桌板放了下来：“你看，这个叫小桌板，这么一拧就放下来了，我们坐的这个叫飞机……”

我大汗淋漓，再抬头看那位空姐时，她转身冲我笑，颇有报复成功的快感，眼神非常熟悉，恍惚中我感觉那是都妮。我努力让自己清醒，心想这也是D航的航班呀，没准她们还真认识呢，我走过去问：“刚才不好意思呀，你们这条航线上有位叫都妮的空姐吗？也是D航的，她是我的朋友，你们认识吗？”

“都妮呀？认识！原来就是我们这个航班上的，她休假了，唉，可惜了，否则你们能遇上还真是巧呢。”那个空姐朝我灿然地笑着。

“如果她休假回来，请帮我转告一声，我想跟她谈谈，因为我一直联系不到她，麻烦您了。”我说。

“好的，没问题，她一回来我就转告。”那位空姐说，“都妮前段时间一直心情不好，你可要好好安慰她呀。”

我嘴里说着“好呀好呀”，黯然地坐回自己的座位。一个人要从另一个人的世界里消失很简单，只需要改变自己的生活习惯和轨迹。

我把书随手一翻，一张名片掉了出来，上面写着“章平”这个名字，这个人我是在哪里认识的？哦，对，是从美国回上海的航班上，邂逅的那位智慧脑袋。当时下飞机前他给了我这张名片，我本来是放在口袋里的，后来洗衣服又顺手夹书里了。

不对，这个名字我怎么感觉这么熟悉呢？我一定在哪里还曾经听到过。

一波三折

61　偶然

从北京回到上海的两个月内，就传来了Jason北京市场推广大捷的消息，随着北京财政负责人飞往新加坡交流，Jason也必然飞往美国参加MDP培训项目去了，中国区副总裁给全公司群发的祝贺邮件中对Jason充满了溢美之词，成功了好像就没有人再追问这事情是如何发生的了。

“对老大怎么可以绝口不提呢？”Jenny边看邮件边嘟囔着，“尽管，那次回来忘记给我们带烤鸭。”

我笑着说：“没关系，谁成功不重要，重要的是公司的市场推广取得成功。”

“那烤鸭呢？我们的项目不但进度赶上了，而且还提前两天进行了项目Conclusion（收尾）。”Jenny说。

没等我夸奖他们，项目部总经理余江南拎了瓶香槟走了过来，从我做这个项目经理到现在，第一次看到他脸上挂着笑容。

余江南拍拍我的肩膀说：“干得不错，这个项目正好配合上北京市几个区财政局的时间节点，祝贺你们！”说着，他把手里香槟举起来晃了晃。

我忙站起来，看着Cathy、Claude、Ben和Jenny说：“他们才是真正该受到奖励的人！”

余江南把香槟递给我：“接下来你们有两件事情要做，一是以后不允许再加班，二是尽快把这个项目的管理性收尾做好，下周三下午由你们项目组对整个项目部做一次经验分享。”

说完余江南离开了，我捧着香槟转身去看大家，发现所有人都低下了头，意思很明白：别指望我去做这个报告。按照公司的传统，每个重

大项目结束都需要做这种管理性收尾，我们认为这比合同性收尾更加重要，因为管理性收尾可以更好地将项目经验传承，通过这种传承，也可以将公司隐性的经验转变成为显性的知识。

“Cathy!”我把香槟酒放在她的桌上，其他人如释重负地抬起头笑嘻嘻地看着。

“No! No!”Cathy摇着手说，“我一讲话就紧张，千万别让我讲。”

“论贡献，论资历，都应该你去，请别推辞，而且这是个多么好的机会，让项目部所有人都知道我们做了什么！”我说着，忽然想起了当时我进公司Rick跟我说的话。

“我去也可以，但有一个要求！”Cathy答应着。

“别找我要烤鸭就行！”我说。

“这周五和周六，公司内部有个TTT培训，我想参加。”Cathy说。

“TTT？”我记得人力资源部的Aimee跟我提到过这个培训。

“我得先学习培训方面的技巧，省得给咱项目组丢人。”Cathy说。

“同意，你在内部网上报名吧。”我说。

“现在内部网上显示报名人数满了，得烦请老大帮忙争取。”Cathy说。

“看来需要我跑一趟人力资源部了。”我说。

Jenny笑嘻嘻地说：“老大就是咱们的勤务员。”

我这个勤务员在电梯里就遇到了Aimee，没等我开口，她就跟我说：“本周末TTT的培训，我正要发邮件让你来参加呢。”

“我也是为这事来找你的，我们项目部的Cathy想参加，但是从内部网上看到报名结束了。”我说。

“是结束了，不过我给你留了个名额，因为你现在的工作很多时候是去做培训，对内面对员工，对外面对客户，所以这方面需要加强。”Aimee说。

“我对这不感兴趣，名额留给Cathy吧。”

“这个培训你真的应该参加，相信我！”

“我又不做专职的培训师，况且我现在对内对外都还没感觉到问题。”

“这样吧，你参加，然后我再帮你争取一个名额给Cathy，如果你不来，那我也不能保证Cathy可以参加。”Aimee尽力说服我。

“好吧，我安排一下时间，如果没有其他重要的事情就参加，这可以了吧？”我奇怪Aimee为什么一定要我参加这个培训项目，难道是作为Jason参加MDP而我没能如愿的补偿吗？我不好意思再推辞，就暂时应承了下来。

出了电梯，事情也正好谈完，Aimee问：“还有其他事吗？”

我说：“没了！”然后又按了下楼的按钮。这效率高的！

回到办公室，对Cathy说：“问题搞定！不过我被绑架做人质了，需要我和你一同参加！”

Cathy笑着说：“好呀，老大出马啥事情都没问题，晚上我要去江湾镇那儿，一起走吧。”

“看看，努力总有回报，立马就见到效益！”我答应着。

Cathy开车比上次慢多了，我说：“慢点好，看来是车越开胆子越小。”

“主要是你坐我车上，我得保证你安全！”Cathy说。

“我一直有个问题，能问吗？”我说。

“你都这么说了，问呗。”

“上次你说我这个经理的职位也跟你谈过……”我问。

“是呀，殷力支持了你。”Cathy脸色微变。

“其实我并不想要这个职位，烦琐的事情特别多，还不如做我原来的文档管理来得轻松自在，如果你想要项目经理这个职位，我可以向上面申请。”我说。

“可别，现在项目组氛围很好！”Cathy打断了我的话。

我的电话响了，竟然是都妮打来的，几个月没联系，这会儿跑了出来。车也正好到我住的小区门口，我冲Cathy挥挥手，看着车快速开远，赶紧接了电话：“你在哪里？”

这时我看到都妮从小区门口的凳子上站了起来，有些事情就是比你想象的还巧，历史未必会重复，但经常会押韵。

62　植物大战僵尸

很多事情，想说明白反而越说不明白，而不想误会反而总是误会。这个世界，经常不合逻辑、不成章法。

“呀，你在这里？”我挂上电话。

“不想我在吗？这辆车送你送得很频繁哦。”都妮笑着说。

“就两次！”

“你说我会信吗？”都妮看着我。

“不信。”我摇着头。

“就是嘛！”都妮乐呵呵地继续说，“我去了趟英国，给你带了份礼物，看看你喜不喜欢？”

都妮把拎着的纸袋递给我。

我说：“上次我给你带的礼物还在我家，现在拿给你。”

“不请我上去坐坐？怕被潜规则？”都妮一本正经地问。

“我倒不怕潜规则，就怕你的规则太浅了，Who怕Who呀？”我带都妮上楼后，翻箱倒柜把那瓶“海蓝之谜”拿给她。

“你很识货嘛，海蓝之谜是没有保养功能的，只有修复功能，你是不是要告诉我，我们的关系需要修复呀？”都妮握着那瓶Lamer眼睛忽闪忽闪地看着我。

“未曾损伤，何处修复？”我也装傻问。

“我想想哈，那天晚上我走了你没追我！”都妮说。

“我追了，没追上！”我答。

“那我走了你没‘电话’我！”都妮说。

“我电了，没电通！”

“那我旅游了你没找我！”

“我找了，没找到！”

“好吧，你赢了，那我们现在可以做晚饭了吗？”都妮问。

“家里没准备什么吃的，只有几个西红柿和鸡蛋。”我说。

“那我做几道菜给你，西红柿鸡蛋汤，西红柿炒鸡蛋，糖拌西红柿，水煮西红柿……”都妮调皮地看着我说。

“得，你跟西红柿有仇，不如我请你出去吃大餐吧！”我说。

“啥？”

“小区右边胡同里的‘李师傅牛肉面’！”我答。

“好大的餐，我同意！”都妮拉着我的胳膊就往外走。

于是，我们的关系就这么修复了，都妮这么聪明的人儿是不会问她不该问的事情的，而我也不会笨到去解释那些压根儿解释不清楚的事情。

“你怎么会有这么长的假期呢？两个月跑出去旅游？”我吃着牛肉面问。

“严格来说，是被放假！上次张丹丹事件后，公司怕我有负面的影响，于是放了我的假，直到最近问题弄清楚了，我就回来了。”都妮吃得脸红红，“你最近忙什么了？”

“我呀，调了份工作，跑了趟北京，做了点培训，Just so so ，没有你来得精彩！”我说。

“原来是这样，我去了大英博物馆，那里面的艺术品，哇！我还在康河游荡了半个月，那氛围，哇！还有温莎城堡，哇，没敢去！”都妮细数着自己的辉煌战绩。

“是怕城堡里有鬼吧？那你接下来会，哇！移民去英国吗？”我问。

“NO！你还在国内呢，我怎么能移民？”都妮反问我。

都妮直接得令我回答不出话来。

“我要去留学！”都妮说。

“害我白激动半天，是申请今年秋季的吗？”

“哇，被你猜到了，我准备申请今年的剑桥大学哲学专业。”都妮看着我。

“这个专业倒是很哲学！”我耸耸肩，“一点不懂！”

“先申请着，又没说保准能去了，我现在工作已有两年，该适时调整状态了，否则自己都快变成植物人了。”都妮把面吃完，直了直身子说。

“工作节奏快，怎么可能变成植物人？”我问。

“植物人就是工作节奏太快而没了感觉呗，每天上班、工作、下班，麻木了，活得再久也不过是时间上的累加而已。”都妮说。

“植物人比僵尸好！”我联想起最近听同事经常玩的一个游戏——《植物大战僵尸》。

“为啥？”

“植物人不具有攻击性，虽然给周围照顾他的人带来痛苦，但如果植物人跳起来，就具有攻击性，一般他们在工作或生活中会表现出负面价值，比如没事就抱怨。”我笑着说。

“有道理，那我现在就变成僵尸咬你！”都妮伸出手做了个要抓人的动作。

“你这不像僵尸，倒像吸血鬼！”我哈哈大笑。

吃完饭我们笑着走出李师傅牛肉面馆，都妮从后面抱住我的脖子让我背了起来，忽然她在我的脖子上咬了一口：“让你说我是吸血鬼，咬你一口。”我“啊”了一声，路灯已经拉长了我们两个人的影子……

63 谁的孩子

我摸着发疼的脖子说："你下嘴够狠呀？"

"这样你也变成吸血鬼，我们成一类人了。"都妮开心地从我背上跳下来。

"否则你怎么能印象深刻，本来我们有100天相约的，你还记得吗？"都妮乐滋滋地说。

"有吗？"我无辜地问。

"有，我们第一次吃饭后约好的，让你追我100天，你给自己打多少分？"都妮问。

"102分吧？"我答。

"我有最终解释权，给你打61分，你要继续加油，再给你30天的观察期。"都妮说。

"还好是死缓。"我说。

"所以现在惩罚你送我回家。"都妮说。

"哪里？"都妮来上海几个月了，我竟然还不知道人家住在何处。

"打浦桥过去的德州新村。"

"还好，天亮前我们能赶到。"我想了想两地的距离，"喂，出租车！"

都妮把我的手拉住说："坐公交车，让你们这些白领也体验一把都市普通人的生活，我去英国旅游的时候经常坐人力车呢，环保出行！"

"从英国回来，品味果然不同，听你的。"

从江湾镇赶到德州新村须换三趟公交车，单程赶下来要1个半小时多的样子，我和都妮拉着手，趁着夜色，从北往南赶。

上海的夜晚跟白天没多少区别，不管是光线的亮度，还是人流的数量。这个时候的公交车上人依旧很多，大多是吃完饭急于赶回家的人们，我跟都妮被挤得东倒西歪，都妮紧紧抱着我，明显能感觉到她身上的热度，那时那刻我吊在扶手上也来不及产生暧昧的想法。

手机忽然振动了一下，我腾出手费劲地从裤口袋摸出，一条短信蹦出来：咱们的孩子没了！谁这么恶作剧呀，当我看清楚是唐旋的名字时，我的嘴巴就大大地张着说不出话来了，身旁的都妮把每个字都看在眼里，每个字！而那一刻，我脑子也一片空白。

都妮慢慢地自己扶住把手，怔怔地望着车外一言不发，眼泪从她的脸庞扑簌扑簌地滴下来，我用手去擦，她躲。

打浦桥换乘的地方，都妮快速跳上另一辆公交车，我想追赶，却感觉无力。

我忐忑地打给唐旋，那边传来哭声。

“呜呜，孩子没了。”唐旋说。

“什……什么孩子？”我问。

“我从上海回北京后，不久就发现自己怀孕了，没敢告诉你，我就是想要个你的孩子，也没想让你知道，我……”唐旋继续哭着。

我不知道该对她发火还是安慰她，对男人最大的打击无疑是平白无故有了个孩子，而对男人最大的残忍无疑是还不知道怎么回事，孩子就没了。

“今天在北京做影片发布会的布景，我爬到梯子上钉一个钉子，一不小心没踩牢摔了下来，然后就……”唐旋继续哭了起来。

“你现在在哪里？”我问。

“在家，我不该告诉你，我……”唐旋抽泣着。

“你身体怎么样？”

“晚上从医院回来了，医生说调养一段时间就没事了。”

“我周末过去看你吧。”我到现在也搞不清楚自己是否置身于电影中。

“不用，我在北京阿姨家，她照顾我，你忙你的，我不该跟你说……我只是……对不起……”唐旋又哭起来。

我真够大意的，在北京唐旋不断呕吐，我竟然没觉察出问题。我安慰完唐旋，挂上电话，走在路上，一会儿想笑，一会儿想哭，后悔、懊

恼、悲痛、哀伤、怨恨……所有情绪一股脑地涌到我的胸口。这时都妮打来电话。

“我到家了，你放心吧。”都妮非常平静地说。

“哦。”

“你要是个男人，就该去好好对人家，我衷心地祝福你们。”都妮维持着平静的语调。

“哦。”

“再见！”都妮说。

“再见！”好容易说出两个字。她可以有千万句恶毒、刻薄的话骂出来，但是她没有。

我已经不记得怎么走回家的，那一夜，三个人的心，都是，冷的。

64　Training the trainer

接下来几天，我始终在思考孩子和妻子这两个深刻的哲学命题，如同忽然划过了一张白纸，留下的是无法愈合的伤痕。

Jenny探起身子偷偷说：“老大，你好几天魂不守舍哦。”

“没事，身体不太舒服。”我头也没抬。

“那你该请假回家休息。”Jenny说。

“休息？”Cathy听到了，“明天咱还有个TTT培训呢，你忘记了？你要是不去，那我也去不成了。”

“参加，我肯定参加。”经Cathy提醒我才记起这件事情。

Jenny倒了杯热水放在我桌上。

Ben说：“Jenny，怎么不帮我倒一杯呢？”

“老大身体不好，你瞎捣什么乱。”Jenny说，听这说话的语气，Jenny已经跟他们几个混得很熟。

Cathy也貌似跟我混得很熟，第二天来到培训教室，她开心地坐在我旁边。

“上课的老师是谁？”我看到了Aimee，赶忙问。

“God！我当你没问这个问题，几天前就发了培训指南给你。”Aimee说。

“God!”我看到正在走进教室的人。

“God!”那个人也打眼看到了我。

“你们三个上帝在做什么呢？”Cathy越看越迷糊。

我站起来冲到那个人面前：智慧脑袋！智慧脑袋也惊讶地看着我：“你，你。”

Aimee走过来说：“你们两个认识？”

智慧脑袋说：“这个小伙子，我在美国回上海的飞机上认识的，当时坐我旁边。”

我说：“是呀是呀，看来人生是个闭循环，到头来该认识的逃也逃不掉！”

“这位就是咱们这堂课的主讲老师章平，跟咱们公司有多年的合作关系！”Aimee介绍着。

“我叫芮航，正式认识一下！”我握着章平老师的手说。

“我对你印象深刻呀，在飞机上读《旁观者》的小伙子！”章平看着我，和蔼而亲切。

这时人陆陆续续走了进来，我说：“不打扰您准备了，这两天好好向您学习！”

我坐回位子，Cathy凑过来：“你们搞什么名堂呢？”

“章老师是我的一个老的陌生的朋友！”我说。

“什么逻辑呀？”

“就是很早认识的，一面之缘，今日再得见！”我说。

Cathy“哦哦”地回应着，也不知道弄明白没有。教室里坐满了16位同学，被分成了4组，我和Cathy被拆分，原因是同一部门不能坐一起。

Aimee隆重地介绍了章平，说章老师的课在美高影响了很多人，也是我们美国MDP项目的主讲老师之一。经Aimee这么一提醒，我记起来新员工入职培训上，第一天给我们上课的美高总部人力资源部的David，在课程中提到，他很感谢一位中国的老师，名字就叫章平。乖乖，果然大牌！

我再次在心里感叹，世界真是小，你该认识的人，逃也逃不掉；你不该认识的人，尽力也枉然。

“今天是新老朋友济济一堂，欢迎大家参加TTT的课程，我叫章平，从美国来！”章平的开场非常简洁。

“我想请问大家，你们觉得为什么要做内训师？”章平又问。

“获得成就感！”“向别人学习！”“教学相长！”“知识管理！”“赢得更多机会！”……

“可以赚讲课费！”Cathy在另一边回答，引得众人哈哈大笑。

“你怎么想的？”章平提问我，他眼睛真利，刚才也就是我没回答。

“我还没想好，工作需要吧！”我说。

章平转身在白板上画了一个坐标系，三个维度。

“刚才大家回答得都很好，人生不过三个字。”他拿起笔在一个箭头旁落下一个“富”字。

“富，就是获得足够的金钱，让自己实现财务自由。如果财务自由了，人会追求什么？”他接着问。

“权力！”一个同学回答。

“没错，人会追求身份，也就是包括权力在内的贵，不仅是权力，还有行业贵、学贵，比如芮航在哈佛毕业就很贵。”他看着我转身写下“贵”这个字。

我笑着说：“学费贵！”

“人生最高的追求是什么？”章平又问。

“肯定不会是钱！”不知道谁喊了一声。

“我同意你的看法！不是钱，而是这个字。”章平转身又在最后一个箭头上写下一个“雅”字。

“雅！那么大家觉得什么是雅？”他又问。

“穿衣服有品味呗，香水考究什么的。”Cathy说。

“恩，那个也算，不过是小雅，而大雅之人，如同孔子的学生颜回，孔子说‘贤者回也，在陋巷，人不堪其忧，回也不改其乐，贤者回也’。颜回为什么快乐，因为他一生做一件自己喜欢做的事情，并从中得到快乐的感觉！”他解释着，“那么你们觉得应把自己定位在哪个维度上？”

“大富大贵大雅！”一个高智商的学生回答。

“果然不俗！不过，这个很难！”章平笑着说。

“一般只能追求一个维度，如果三个都要追求，我个人的是小富小贵小雅，做培训师能获得一些收入富，这个职业受人尊重贵，自己内心喜欢雅。”章平解释道。

“如果只追求一个呢？”我问。

“问你的内心！”章平回答。

“那我还是选择雅吧，我也很喜欢与人分享。”我说。

“可是我将来未必一直会做内训师呀。”Cathy问。

“只要做管理就必然需要培训师这个身份。”章平回答。

“不是每个职业都能收获这种价值，通过这两天的学习，各位将会得到做内训师这个工作的一些要诀，从而实现自己的价值取向。”章平说完，大家的眼神明显开始闪光。

“这个课程我十年前开始讲授，此次又承蒙贵公司人力资源部的邀请来与各位分享，深感荣幸！在开始正式课程前，我们把前面的内容做个总结，大家要学会把零散的信息整理成系统的方法论，从而变得可

传承。”章平看着我，“芮航，你帮我总结吧，我刚才讲授的方法论是什么？”

65　ABC法则

“方法论？”我有些不解。

“就是我授课的逻辑。”章平回答。

“哦，你首先问候了大家，然后问了为什么要做培训师，好像就这么多。”我说。

“结构为王。一场好的培训，它的框架一定要搭得好，我刚才所演示的就是培训开场的框架，我定义为ABC法则。”章平在白板上写下三个字母。

“A，就是Attention，启动注意。启动谁的注意？”章平问。

“学员的！”一人大声吆喝，我一看是我入职培训时候的“挑战哥”。

“谁启动？”章平继续发问。

“培训师！”挑战哥继续回答。

“怎么启动？”章平再问。

“大声吆喝！”“讲个故事！”……学员纷纷回答。

“大家说得不错，启动注意的形式无非是两种，一种叫理性启动，一种叫感性启动。理性启动是引发思考的开场，比如讲个故事，说个道理等；感性启动就是激发状态的开场，比如做做活动。”章平总结说。

“老师，您认为哪种开场方法更好呢？”Cathy问。

“严格来说，没有一种最好的方式，不过对各位来说，我建议你们事前准备三种开场的方式，然后灵活应对。”章平回答。

“B，就是Benefit，明确利益，它包含什么？”章平又问。

“这个课对他们有什么好处！”一个学员回答。

“为什么不告诉学员讲课的内容？”章平问。

“因为人的心理就是首先要明白对自己的价值。”又一个学员回答。

“没错，你的内容只是你讲课的要点，学员不一定能建立起跟利益的连接，所以首先要告诉他们课程的受益，另外还包含什么？”章平问。

“接下来该告诉大家课程计划了吧？”我问。

“接下来就可以讲课程的计划及课程的考核方法等，这些都属于明确利益的范畴。”章平说，“C，Connection，建立关系，建立谁跟谁的关系？”

“老师和学员！”一个学员回答。

“还有呢？”

“学员跟学员！”

“还有呢？”章平连续发问。

大家沉默，想不出还有什么角色了。

“还有老师跟培训管理者的关系。”章平笑着看了看Aimee，“She is our boss!”

“Why？”有人问。

“因为她是组织者，培训师也要兼顾到她的状态和情绪。他们一般都在后面旁听，但不意味着你可以忽略他们的感受。”章平说。

我很佩服章平提问的能力，如果聪明人善于说话，那么真正有智慧的人肯定善于发问。

通过发问既能让学员思考，又能激发学员自己寻找答案。我原来以为做培训的无非就是口才好，能说会道，现在看来章平所说的“结构为王”很有道理。

“为什么要使用ABC法则来开场？”章平又问。

“为了让学员尽快进入学习状态，跟上培训师的思路。”我抢着说。

“没错，芮航的答案说出了成年人学习的特点。现在每个小组来讨论成年人学习有什么特点，五分钟后分组上来发表。”章平布置案例。我心想，这应该是在建立学员跟学员之间的关系。

讨论了五分钟，我代表小组起来发言：“我们组总结的成人学习特点是‘农夫’——FARMER，Forgetful健忘的，Antagonism容易对抗，Result-based目标导向，Motivated希望受到激励，Empiricism经验主义和Review需要重复回顾。”

“针对这些特点，在培训中应该如何应对呢？”章平继续提问。

我说：“健忘性方面应该使用容易记忆的语言，对抗性方面让学员自己思考，目标导向方面经常明确告知培训利益，激励性方面多肯定学员，经验主义方面多给案例参考，重复性方面加强复习巩固。”

“总结得非常好，了解成年人学习的特点是为了更好地授课，以学员的视角去阐述问题，而非仅仅从自身的角度讲解。”章平总结道，“我当年每次上完课，就立刻跑去问坐在教室后端的资深讲师，我今天表现如何。问了几次，这位资深的讲师对我说，当你什么时候开始问‘今天学员得到了多少益处，学员有什么改变’而不只关心自己表现得好不好，你才能真正算得上是一个有经验的讲师。”

“我们是可以从学员的角度考虑问题，可这样会不会显得太软弱没有主见呢？”挑战哥又发问了。

“这个问题，我想留给各位来思考，也就是培训师是应该以自己为中心还是以学员为中心，下午一上课我们就讨论。”章平留下作业就中午休息了。

我跑出教室给唐旋打电话，一直处于关机的状态，又给都妮打电话，电话干脆是空号，这时Aimee朝我走了过来。

66　课间午餐

Aimee见我站在走廊上发呆，走过来问：“感觉如何？”

“什么感觉？”我还没回过神来。

“课程呀。”

“挺好，帮助我梳理了逻辑框架。”我点着头说。

“不过你看起来魂不守舍呀？”Aimee问。

“最近有些烦心的事。”我颇有些无奈。

“要不要跟我说说？”Aimee和我一起来到餐厅。

“也没什么，就是朋友的电话一直打不通。”我不知道怎么开口。

“是都妮吧？”Aimee笑眯眯地说。

我未置可否。

“按你的性格，如果是工作方面的事情，一定会愈挫愈勇，能让你这么郁闷，肯定是感情方面的。”Aimee点完菜说。

“嗯，是，都妮的电话停机了，几天没联系上，我很担心会不会出事。”我在上海能说的上话来的朋友，估计就Aimee一个了。

“闹意见了？”

“要是能闹也好，最怕这种平静。”我摇了摇头。

餐厅服务员开始上菜，公司把餐厅外包了出去，据说大师傅原来是“苏浙汇”的大厨，隔老远我就闻到阵阵香味。

“香辣鸡块，你怎么知道我喜欢这个菜？”服务员走近了我们，我看到盘子里的菜，很是惊讶。

“我好像没点这个菜。”Aimee显得很无辜的样子。

服务员从我们可怜的眼神前飘然而过，端给了窗边的同事，我定睛一看原来是Jenny，再定睛一看，她旁边坐着智慧脑袋章平，我擦了擦眼睛，没看错：“怎么？”

“什么怎么？”Aimee奇怪地看着我。

“原来那菜是章老师点的。”我把眼神转移回来。

“本来我要陪章老师吃饭的，他说公司有熟人，严格来讲，章老师对咱们公司比我还熟悉。”Aimee说。

“是呀，听说很多年前就给咱们公司提供培训服务了。”我又想到了Davie提及章平时崇敬的表情。

“刚才你说到平静是怎么回事，我是女生，可以帮你分析。”Aimee把话题转移回来。

这时我的电话响了，是唐旋打来的。

“我刚才在媒体见面会现场，手机关机了。”唐旋有气无力地说。

“你身体怎么样？”我问。

“还好，能扛住。”唐旋说。

“你该多休息一段时间。”

“电影首映在即，脱不开身，你不用担心我，你也注意身体。”唐旋说。

唐旋说完随即挂断了电话，我们之间永远都是这么平静，彼此太过于熟悉。

“确实很平静！”Aimee见我挂上电话，“来，快吃吧，鱼香肉丝。”

“鱼香肉丝是我的最爱，这个你竟然也知道？”我打趣道。

“你忘记你简历里写的了，爱好做饭，拿手菜鱼香肉丝，我还纳闷竟然有人把这个也写进简历。”Aimee说。

“我是有个爱好生怕别人不知道的那种人。”我笑了笑，“不过，刚才那个平静不是都妮。”

“敢情闹出第三者来了？”

“唉，差不多是这个意思吧。刚才打电话来的是我大学同学，多年故交，我来上海大半就是因为她，当时至少觉得在上海有个熟人，可是我来没多久她就去北京工作了，中间很偶然，我们发生了点事情，然后被都妮知道了，你明白我的意思了吗？”我自己也没怎么理顺。

“明白，就是你背着都妮出轨了。”Aimee低着头吃饭。

“确实如此！”我苦笑了，这事我跟谁解释都说不清楚。

“不过，你不是这种人，一定有什么误会，多点耐心跟她们解释清楚，拖着不解决，只会让彼此的误会增大。”Aimee说。

“好吧，Try my best!”我说，“你能陪我说说话，我感觉好多了。”

“很多事情，别人无法帮到你，有时候自己说说，也就找到答案了。”Aimee说。

我点头认可：“没错，对了，Jason什么时候回来？”

“下周差不多要回来了，我忘记告诉你了，我们今年圣诞节订婚，你可提前留出时间啊。”Aimee看着我。

“啊，好，真的？哦，祝福你们！”我一时不知道如何作答。

“到时候我会发邮件，通知你具体时间地点。”Aimee在公司里连私人事情都一副公事公办的样子。

我一回头，章平已经离开了，Jenny眼快看到我：“咦，老大也在哦。”

“是呀，你也在呀。”我笑了笑。

“你们慢慢吃，我先回去工作了。”Jenny转身离开了，Jenny怎么也认识章平？

67　捉猫

“我们差不多该回去上课了。”Aimee站了起来。

教室里很多人围着章平老师请教问题，Aimee帮老师把白板擦干净后，又静静地坐到了教室的后面。

“上午留的问题大家思考得如何了？”章平宣布课程开始后提问道。

挑战哥立马发表观点了：“我认为培训师应该以自己为中心，既然是做培训师，一定是在某个领域上比别人更专业，所以把自己的优秀做法传递给对方是非常重要的，如果以学员为中心就没主心骨了。”

“其他人有什么意见？”章平赞许了一下挑战哥，又问其他人。

“我觉得应该是以学员为中心。”Cathy说，“你在某些领域可能比别人专业，但是如果学员在教室里什么都学不到，你再专业也没用。”

“为什么非要走极端呢？”我想起在新加坡总理公署培训期间，Tom跟我说起易经中庸的道理，“难道不能折中吗？培训师在坚持自己和关照学员中间寻找一种平衡。”

“非常好！”章平点了点头说，“以培训师为中心是指课程主题和内容上的，而以学员为中心是传递过程和形式上的。”

接下来，章平详细进行了解释。既然让某个培训师来分享一个主题，一定是他有独特的见解和优势，所以他应该坚持自己的专业判断，而授课的过程要以学员能接受的形式来传递。所以培训过程中，培训师的三大任务就是“捉猫”！

看到大家不解的表情，章平说也就是CAT，即Check、Adjust和Technology of guidance。中文解释为按步骤分解课程，检查学员的理解；观察学员的反馈，以调节课程进度；应用引导的技术，让学员寻找答案。

挑战哥问：“我们技术部曾经给一个客户做培训，中途他们负责人过来要求调整课程内容，这方面要坚持自己该怎么处理？”

“一般有经验的培训师会根据学员反馈，来自动调节，如果他无法调节，那么培训负责人要求了也没有用。所以我建议倾情地聆听他们的意见，温柔地坚持自己的想法。”章平回答。

“这个问题在课前就应该沟通清楚，临时调整估计是很难。”我补充了一下，因为我记得在新加坡总理公署培训时，对方要求调整，我根本就没有能力调整。

挑战哥又问：“那培训过程中的三大任务怎么具体操作？”

“刚才你的第一个问题，课前怎么调研都不过分。”章平没有被挑战哥带入下一个话题，再次强调了刚才问题的重点，接下来才详细介绍了三大任务。

按步骤分解课程，即由易到难把课程进行分解，以符合成年人学习心理。每天的课程要点建议不超过三个，所谓“事不过三”，超过三个就容易泛泛而谈，信息量过大。检查学员是否理解可以通过提问或案例来进行，如果学员没有很好地掌握，就需要再次重复解释这个要点。

观察学员的反馈，他们的反馈可能来自于问题、表情或动作。比如学员表现出不耐烦的状态，那么老师就需要调整课程的进度和形式，以起到调整学员状态的目的。与其忙着传递N个理念，不如让学员掌握一个真理。章老师开玩笑地说：“粉丝万千不如真爱一个！”这句话让我深深触动了。

应用引导的技术，让学员寻找答案。章老师针对这个要点提问：“引导的目的是为了让学员自己寻找答案，为什么让学员自己寻找？”

“这样启发比较大吧？”有学员回应。

“因为我们的耳朵离嘴巴最近，自己说的话自己先听到，学员自己说出的答案，他们自己会先理解。借来的火，点不亮自己的灯。”章平解释道。

我问：“那有什么引导技术呢？”

“要回答你这个问题，我们首先需要明白一个概念，什么是气场。培训营造的气场好，学员寻找答案的过程就迅速；气场差，学员可能就会懈怠。So，谁可以给气场下个概念？”

68　气场

挑战哥回答说：“是一种感觉吧？”

我发现挑战哥在这次课程上非常积极，看来越是挑战的学员，鼓励得恰当，也是最协助的学员。

如果你问了一个问题没人回答，那一定是你问的问题不恰当；如果你问一个愚蠢的问题，就只能得到愚蠢的答案，我自己心里想。章平已经迅速抛出了第二个问题。

“那么跟哪些因素相关呢？”章平问。

“跟培训相关！”“跟组织者相关！”“跟学员有关！”“跟教室有关！”大家七嘴八舌地讨论起来。

章平转身把这些因素都写在白板上，并定义了气场的概念。

气场就是培训师、学员与周围环境等因素所形成的一种无形的感觉。

这些因素经过各种方式的互动，形成一种独特的能量，而这种能量又以各种形式反过来影响我们，并呈现出一种此消彼长的态势，但总体能量是平衡的。所以培训师的控场，就是通过经验资历、自信心、感染力和舞台表现力来使这个气场维持一种动态的平衡。

“培训是否可以说是培训师利用气场传递能量的过程？”我问。

“可以这么说，气场是推动力，培训是力量的传递。而这个力量最重要的就是增加学员回去后的行动力。”章平回答。

“这个定义太玄了，问题在于气场能掌控吗？”Cathy问。

“概念定的是宏观上的指引，给出了定义，也就意味能可以找到行动的步骤，我想问大家另一个问题，气场由谁来掌控？”章平说。

“应该是培训师，他是课程的主导者。”我说。

挑战哥说：“应该是组织者，因为他是关注全盘的人。”

“大家既然能找到源头，那么就说明气场是可以掌控的，一般来说课程开始前由组织者掌控，开始后由培训师来掌控。”章平说。

“那学员呢？”有人问。

“学员往往在这个过程中处于被动的状态，他们没有协助建立气场的职责。”章平说。

“组织者课前怎么掌控？”挑战哥问。

“组织者征询大家对培训的期许、对大家进行报名筛选等，都是调动大家的积极性，这就是初期气场的建立，不过这不在我们今天讨论的范围。我想跟大家讨论的是，培训师在课程中如何掌控气场。大家告诉我通过什么形式？”

“调动学员参与学习的热情和积极性。”我说。

“怎么调动？”章平问。

“吹牛？”挑战哥说，“我见过有的老师一上课就把自己从幼儿园开始的简历说一遍，让大家对他崇拜。”

章平说：“我们非常不建议这种做法，这个方式只能增强培训师的能

量，反而让学员反感，降低学员的学习热情。”

“通过启发学员的思考？”我一时拿不定主意。

“我们通常说有十全大补丸，来调动学员参与的热情，以起到掌控气场的目的。”章平在白板上写了十个方法：

主动提问、影片观摩、案例讨论、示范演练、音乐引导、幽默笑话、组织游戏、现场测试、图片展示和角色模拟。

“这十种方法，可以在课程中间交叉实用，其中最重要的是主动提问。”章平解释说，“方法一般会用上堆下切平行法。”

“比如我问芮航，你喜欢TTT培训吗？”章平对我说。

“不喜欢！”我故意刁难。

“那你喜欢什么培训？”章平说，“我现在问的就是一个平行问题。”

“哪个模块你不喜欢？现在问的就是一个下切问题。”

“那你认为HR怎样可以把TTT培训安排得更好？这就是一个上堆问题。”

章平挨着解释了三种方法：“他们应该交替使用，最终借学员的嘴说出培训师自己想要得到的答案，只是经由培训师的提问，学员的反思，这就完成了我们说的力量的传递。”

章平接下来又研讨了课程互动的另外九个大补丸，下课的时间就到了，章平说：“今天课程中大家学到了什么？”

“章老师今天讲了三个要点，培训开场技术、成年人学习特点和气场控制，而且每个要点都用了通俗易懂的定义，比如ABC法则和十全大补丸，这样让大家非常容易记忆。当然还有我们一起提出的FARMER心理。”我总结道。

“没错，你很善于琢磨，我建议大家超过三个要点就要起个通俗易懂的名字，比如沟通的九阳真经，绩效考核的降龙十八掌等。这种方式方便记忆，即使里面具体的内容学员忘记了，他们也会根据这个名字来找回要点。”章平总结说，“明天上午我们会详细介绍在气场控制中，培训师的呈现技术；下午会介绍内训课程开发的相关要点，谢谢大家！”

我们报以热烈的掌声，为章平老师的知行合一。

回到办公室，我看到Jenny还在加班，问道：“怎么又忘记了公司的规定？不允许员工加班，我的工作量安排得不合理吗？”

“马上就走，我把今天的文档写完。”Jenny做了个鬼脸。

“好吧。”我坐在办公桌前，心想，我自己这也算加班看邮件呀。

我忽然发现一大堆邮件中有都妮发给我的一份，小心翼翼地打开，里面写道：

亲爱的芮航：

我们相聚在云端，起因是我对你的一见钟情，所以我大着胆子给你留下了电话，这是我到目前为止最有勇气的举动。我很高兴你能接受我，并且陪我走过人生中最珍贵的时光。

因为爱而相聚，也因为爱而分手。这几天我一直在反思，你在我心中的分量。你做什么我都可以原谅你，但是我不能让你放弃你的善良，不能让你在矛盾中挣扎，所以我选择离开。我已经从公司辞职，当你看到这份邮件的时候，我很可能已经飞往了英国，去继续追逐我的梦想。

希望你和唐旋过得开心而愉快，也希望有什么好事情可以邮件通知我，祝福你们！

依然爱你的都妮

我来来回回读了几遍，每读一遍心脏的频率随着加快许多，跟都妮相处的点点滴滴此刻都涌上心头。

有一种不舍从心里翻腾出来，一直传遍整个身体，我无力地坐着，忽然听到有人念起了一首诗：菩提本非树，明镜亦非台。本来无一物，何处惹尘埃？

69　紧张的4F

是谁这么应景？我抬头一看，原来是Jenny在那里摇头晃脑地边收拾包边念念叨叨。

“老大，我下班喽！”这丫头总是那么开心。

“好好。”我无力地回答着。

“老大，你脸色不对哦。”

“我坐一会儿就好了。”我说。

Jenny背起包离开，随后又端了杯开水折了回来：“老大，你休息休息，我先撤了。”

真羡慕这些无忧无虑的同事。看着Jenny蹦蹦跳跳离开的背影，我想。

走出办公室穿过林荫道时，一片黄叶，落在肩头，夏日的街头竟然弥漫着浓浓的秋意，我恍如隔世。

第二天刚到教室，余江南就给我电话，说上午要跟我讨论项目的事情，我说我今天要参加培训，相关邮件曾经发送给他，他犹豫了一下说那你好好培训吧，就挂掉了电话。

这时Cathy也来了，跑到我旁边说：“老大，刚刚余江南让我过去开会。”

“先培训吧，我刚才跟余江南解释过了，更何况今天是周六。”我说。

“听口气好像有急事。”Cathy无奈地坐回位子。

同学们陆续进来，我翻看着昨天的笔记复习了一遍，Aimee过来问：“Cathy呢，今天怎么没来？”

“来了呀！”我一抬头，看到Cathy的座位是空的，“刚才还在的呀？可能倒水去了？”

“我都查看过了，没人。你们项目部要支持我们HR的工作哦。”Aimee说。

我刚准备给Cathy打电话，章平开始了课程，只好作罢。

首先章平把昨天的课程回顾了一遍，并且补充道："知识点必须不断重复，每节一回顾，半天一复习，一天一检查，这样才能巩固所学到的要点。"

"昨天我们讲解了开场要诀和气场控制，其实是培训的启动和过程控制，在今天课程结束的时候我们会介绍到课程收尾的要点。上午的课程我们先来讲解课程中的呈现技术。"章平说，"大家认为世界上最恐怖的事是什么？"

"死亡？"挑战哥又开始回应。

"排第二位，排第一位的是演讲。"章平笑着说，"来，让这位女同学来讲一个小时，我下去坐着休息下。"

那位被指到的学员摇头说："No，No，还不如杀了我！"

"你看死并不可怕，上台演讲比杀了她更可怕！"章平说，"所以我们需要先解决一个问题，怎么化解紧张。"

关于紧张这个问题我咨询过Ben，可惜当时也没说出个所以然。

"大家觉得为什么会紧张？"章平又问。

"对所讲的内容不熟悉！"我又想起新加坡的培训。

大家跟着补充："能力跟期望不搭配！""环境不熟悉！""怕犯错！"……

"首先大家要明白紧张是很正常的，如果一点都不紧张，那状态就会懈怠，反而思维不够快速，你们看我讲课几十年，现在还会紧张。"我仔细看了看章平，一点看不出紧张。

接下来章平讲了三个心法：

培训是门遗憾的艺术。也可以说所有艺术都是遗憾的，没有大家都喜欢的艺术形式，培训更是如此，没有大家都喜欢的培训。因为你不是人民币，章平开玩笑说，就算是人民币也有人不喜欢。

没有人比你自己更了解课程内容。尽管下面可能坐着比你专业的学员，但是只要你备过一次课，你就比大家都熟悉，所以就课程内容而

言，没有人比你更了解，更不知道接下来你要讲什么，你永远掌握主动权。

大家都希望课程成功。诚心花时间来踢场子的学员少之又少，所以不要一上来就把学员摆到对立面。

分享完三个心法，章平说：“我们再分析一下大家为什么会紧张，综合大家的意见，一是Fear of Mistakes（怕犯错），二是Fear of Failure（怕失败），三是Fear of Pain（怕痛），四是Fear of Rejection（怕被拒绝）。”

怕犯错的人心理是“我应该永远都正确”。章平解释说，世界上没有哪一个道理是绝对正确的，任何的定律必须有假设的前提，条件改变结论就改变。所以为了摆脱这个心理障碍，要善于把压力转移给学员，比如多提问、讨论，而自己总结提高。

怕失败的人心理是“我应该都总是成功的人”。章平说：“这条要克服必须要准备，准备再准备，如果还是失败了，也要总结这次失败对我有什么好处，凡事思考事后的价值，而不要被失败困住。”

怕痛的人心理是“大家都应该听我的”。章平说：“你讲得再好，有些学员可能也不接受，佛法无边，只度有缘人。”

怕被拒绝的人心理是“大家都该喜欢我”。章平说：“其实大家喜欢不喜欢培训师并不重要，重要的对所学到的知识喜欢就可以了，所以把重心放在传递知识上，而不是赢得别人的好感上。”

分析完紧张的四种心理，章平说：“接下来我再教给各位几个小技巧，首先，上台讲话不要拿张纸。”

章平边说边拿纸演示：“你本来就紧张，如果拿这么单薄的纸只会让自己更加紧张，因为没有依靠感，所以手里拿重物可以化解人的紧张，比如能用手持麦克风就不用‘小蜜蜂’。当然左手拿《圣经》，右手拿十字架就更好了。”大家哈哈大笑起来。

“还有一个技巧是心灵演练，在下面默想自己上台后的精彩表现，可以让自己心理上占优势，总而言之，要化解紧张还是多准备、多练习，所以创造一切机会去讲就变得非常重要。”

“接下来我们休息一下，之后我们分享培训师的七种武器。”章平宣布下课。

这时我看到Cathy急匆匆地从教室外面向我走来。

70　七种武器

“上课前余江南又给我电话，硬是把我叫过去了。”Cathy说。

“有什么重要的事情吗？”我缓缓地问。

“北京市海阳区财务部那个项目出了点问题，客户提出一个需要改进的功能，余江南让我们下周一去北京现场解决。”Cathy说。

“我们？”我问。

“你、我，还有Claude。”Cathy说。

我点着头，培训后看来需要找余江南谈谈了。

Aimee走过来：“Cathy，刚才第一节课你缺勤了。”

“部门总经理喊我过去开会了。”Cathy头也没回。

“你应该事先请假的。”Aimee坚持原则。

“好吧，我已经旷课了，肯定做不到事先了，我现在请假好吗？”Cathy火气有些大。

“这样吧，我回头找部门总经理写个书面的请假单，我们应该支持HR的工作。”我站起来圆场。

这时章平宣布课程开始，大家分别坐下。

章平问：“有看过《七种武器》的吗？”

大部分人举手，章平笑着说：“那些没看的上大学都做什么去了？”

大家会心一笑，章平问：“谁能告诉我七种武器是哪七种？”

Cathy举手说：“长生剑、离别钩、碧玉刀、霸王枪、孔雀翎、多情环，还有最后一个没有武器。”

大家敬佩地看着Cathy，而Cathy则转头无限鄙视地看着Aimee。

“现在女生都流行读古龙了，难怪没人相信爱情了。”章平笑着说，“说得不错，接下来我们结合这七种武器分析培训师呈现的七个要点。”

“第一种武器的形式是长生剑，本为一把平平无奇的宝剑，却因为使用者白玉京无比超凡的剑法而迸发出无尽光辉，成为武林中人见人畏的稀世神器。培训师的长生剑就是眼法，眼神的交流不仅能擦出火花，还能激发思考。”章平说，“可是该怎么看呢？”

“不能实际盯人吧，我还是怕紧张。”一个女生说。

“如果紧张可以虚盯，也就是盯学员所在的桌子或者背后，但如果是全场盯，大家可以盯四个角，最左边、最右边、最左后方和最右后方，而且眼睛要交叉盯，为什么不盯中间？”章平问。

“因为盯四个角的过程中，中间都扫过了。”挑战哥这次非常地配合。

章平接下来讲第二个：“第二种武器是碧玉刀，此刀为无价美玉打磨而成，通体晶莹、光华流转，不含一丝杂质。对培训师而言就是手法，应该干净利索，不拖泥带水。而手法又分成了四类，分别是情意手势、指示手势、象形手势和象征手势。”

我在笔记本上进行了如下总结：

情意手势，用来表达说话者的情感，比如握拳和把手置于胸口。

指示手势，指明要说的人、事物和方向等，一般是用整个手掌来指示，不用食指点来点去，如果有这个习惯章平建议把食指和拇指捏一起，这样可以显示出演讲者的自信和权威。

象形手势用来模拟形状等，比如做出圆、方等形状来配合语言。

象征手势用来表达抽象概念，比如拒绝学员就手掌向下压，邀请学员则手掌往上抬。

章平还补充到，如果实在没什么手势做了，就用尖塔形的手势，一般是手指顶手指，放在胸前，代表的是信心或自信的态度，含义就是“我掌控局势”的意思。西方认为这个手势其实是想让自己看起来像上帝。如果你想加强对局面的控制，可以试试。这个手势我记得唐旋也曾经教过我。

“第三种武器是多情环。”章平接下介绍说，“它看上去温柔得就像情人多情的臂弯。对培训师而言就是音法，利用你的声音起伏来提高学员

对课程的关注度，利用声音的节奏变化来营造各种情绪。”

我问：“老师，我说话语速偏快怎么办？”

“快没关系，但是讲到重点时一定要慢下来进行强调。”章平回答。

“我很多嗯、啊、哦的口头语怎么办？”Cathy问。

“那说明你在思考，不如直接沉默下来。”章平答。

“第四种武器是霸王枪，在静止时，它威力不显，被舞动起来之后，则枪身的每一寸都蕴含着恐怖的杀伤力。对培训师而言就是身法，静止时上挺下压，给人一种挺拔感，永远都正面朝人，这样才能震得住场面。”

“那走动的时候呢？”有人问。

“走动的时候要结合第五种武器，叫离别钩。”章平解释说，“这是一件可怕的兵器，一旦与它接触你便无法分离，对培训师而言就是步法，培训师倒不用做到别人无法跟你分离，但是步法的目的是吸引学员的注意力。掌握‘三不’原则，不快速走动显得不稳，不突然走动让学员紧张，不频繁走动气场容易散。”

章平用武侠小说讲解，大家听得津津有味。

“还有一个孔雀翎呢？”挑战哥问。

“孔雀翎，如果光看它不起眼的外表，你绝对想不到这黑色的圆筒中隐藏着武林中最可怕的暗器。对培训师而言，虽然脑袋里藏的学识是最重要的武器，但是外表也要注意。”章平说。

“我就最不会穿衣服！”挑战哥说。

“只要恰当就可以，尽量跟环境浑然一体，跟学员浑然一体，跟课程浑然一体，跟个性浑然一体。比如大热天就没必要穿西装，学员都穿着随便你也可以牛仔裤，讲技术不必拘泥于衣服，穿什么让自己感觉最好，就穿什么。”章平总结道。

“最后一个没有武器是什么意思？”章平问Cathy。

“没有武器，就是有武器。”Cathy特别哲学地回答。

“非常好，无招胜有招，也就是培训师的‘说法’——说话的方法，这个没有标准可言，只要发挥出自己的优势就可以了，比如说话严谨那就走理性风格，如果说话幽默就走活泼风格。”章平说。

“我们怎么知道自己是哪种风格呢？”挑战哥问。

事出有因

71　趋势

章平转身在白板上写下一句话：我是一个（　　）、（　　）、（　　）培训师。

“请大家在中间加三个定语，你们会写什么？问问你们的内心！”章平说。

Cathy说：“我是一个严谨、严格、严肃的培训师！”

“那么这三个定语就决定你的风格，芮航，你呢？”章平对我说。

“我是一个分享、真诚、有创造力的培训师！”我略作思考后回答。

“大家已经找到了自己的答案，就要经常反思，我现在做的事情符合我的风格吗？任何培训师刚出来时都会模仿，但模仿无法让你找到自信，真正的自信一定是建立在自己的内心里，做最好的自己！下午回来我们将分享内训课程开发的艺术。”章平宣布下课。

大家都走了出去，留下我和Aimee两个人。

“一起吃饭？”我问。

“接受邀请！”

“刚才Cathy的事情别放心上，她风格就是如此，没针对你的意思。”

“没关系呀，但是请假单你要补给我。”我真是佩服Aimee，滴水不漏。

“你的事情处理得如何了？”Aimee接着问。

“露重飞难进，风多响易沉。无人信高洁，谁为表予心？”我自言自语。

“呀，看来失恋真的可以培养出诗人！”Aimee说。

“真羡慕你们，马上修成正果。”我苦笑。

“都妮有消息了吗？”Aimee岔开了话题。

“收到一封邮件，一封分手的通知书。”我感到心酸。

“你如果还爱她，就该去争取！”Aimee说。

“我是想啊，可现在她已经成了英格兰玫瑰。”我摇摇头。

“你好歹也是从美国回来的，地域难道是问题吗？”Aimee这么一问，我倒是被问住了。

寻找放弃的理由只能说明爱得还不够深。

我跟唐旋是爱情吗？一开始友情胜于爱情，然后感激胜于爱情，后来发生了关系，愧疚胜于爱情，现在是爱怜胜于爱情，可是爱情好像从来都没有摆在主要的地位。

我跟都妮是爱情吗？一见钟情是爱情吗？抑或是心中的一个梦？

吃饭回来，Cathy依旧无限哀怨地看着Aimee，我打趣道：“怎么这么个眼神呀？上午没学这个眼法呀？”

Cathy哼了一声，我说：“没来上课是你的不对，人家也是公事公办，所以不用哼哼的了，不要把情绪的遥控器交给别人！”

我一想不对，记得当时学同理心不是这么沟通的，我这么说叫“手里拿榔头，满眼都是钉子”。

我又坐在Cathy的旁边：“上午的事情你觉得很委屈？”

“是呀，我也不想旷课，余江南电话非要我过去嘛！”Cathy气鼓鼓地说。

“领导电话让你过去，让你没能上成课？”我继续克制着给建议的欲望。

“没错，旷课不能让我负责！”Cathy说。

“你觉得旷课没有错？”我改述。

“嗯，我已经旷课了，那我怎么办呀？”Cathy情绪减消。

“我给你出具个请假单来解决这个问题，可好？”看Cathy没有情绪，我给出建议。

“好吧，谢谢！”Cathy朝我笑了。

我一抬头看见Aimee笑眯眯地看着我，我朝她点点头，意思是我用你教的方法来解决你引发的问题，这也算对得起你，江湖上都是这个规矩。

章平走了进来，宣布下午的课程开始，我们的江湖恩怨也暂时告一段落。

“大家觉得培训这两年里呈什么趋势？”章平问。我回答不出来，参加的培训太少了。

“好像讲成功学的少了。”挑战哥回答。

“我自己总结了，有五个趋势，分别是：大师—名师—导师；笑果—效果—成果；外训—内训—自训；课程—过程—流程；拉动—推动—主动。”章平写在白板上，并给予解释。

公司以前都是请大牌培训师，好像不请顶尖的就对不起公司的品牌，后来大师的光环逐渐褪去，原因就是讲的共性问题太多，无法给予企业针对性的建议。再后来请名师，来企业定制课程，但总觉得隔靴搔痒。那么将来的趋势一定是以内部导师为主，知识的落地才是重点。

章平说自己刚回国内讲课的时候，大家都要问课程好不好玩，也就是强调“笑果”，他说自己非常理解这个诉求，因为学员不开心就无法开窍。再后来企业强调效果，开始重视课程后的收获，并为此制作了详细的评估问卷。现在企业重视的是成果，如何监督执行，并改善绩效。

有一段时间企业比较喜欢参加公开课，或办各种学习卡，貌似为企业节省了成本，但是那些课程之间没有逻辑性，亦无针对性，往往只听个热闹。后来企业把培训师请进企业，小班授课辅导。将来员工自我培训，或者相互培训，这个比例会增加。

公司培训往往关注课程主题，哪个概念新鲜听哪个，后来组织内训师来落地，开发自己的案例，最重要的是为了促进公司流程的改善或管理的提升。

有些公司起步做培训是因为领导参加了一些EMBA班，觉得收获不错，就开始在公司里拉动培训，而后交给人力资源部推动，最终学员在培训氛围的熏陶下主动要求学习，这是一个巨大的转变，也是培训的未来。

“我讲这些是想告诉各位什么？”章平说，“真正的培训需要由各位去完

成，美高在这方面已经做得不错，有完整的课程体系，完善的制度体系和优秀的讲师体系。各位现在就要去思考，如何把自己的工作经验和心得，这种所谓的隐性能力，变成显性的知识传递给更多的人。那么如何开发一个培训课程呢？”

72　七步成诗

这个问题我还真没想过，我的经验就是把需要讲解的要点罗列出来当作明线，结合学员来设计暗线，然后把素材准备好当做辅线。

章平给每个组发了一个案例，要求在10分钟内给出课程开发的思路。我们组拿到的内容是这样的：

美资公司强盛经过10年在国内的深耕，已经占据了绝对有利的市场份额，但是由于过度关注了市场开发，而引发了许多来自管理的挑战。管理人员大部分是技术或业务出身，缺乏职业管理能力；美国总部派来的管理人员跟本土员工沟通有困难；市场部年轻员工多，做事比较冲动，缺乏理性思维；部门与部门之间沟通协作不顺畅。针对这些问题请设计一个培训方案来解决。

我觉得这个案例太简单，很快就写出了一个方案，先把美国派来的管理人员换成本土的，然后设计技术人员的职业通道或者进行管理能力培养，对市场部进行理性思维类工具培训，最后把大家召集到一起做一次沟通培训。

我陈述完后，章平问：“你觉得哪件事应先做？”

“先换管理人员吧，否则其他工作无法开展。”我答。

“你觉得这个是培训可以解决的？”章平继续问。

“不能！”我说

“那培训能解决哪几个问题？”章平问。

“管理能力培养、理性思维的工具培训和沟通培训。”我想职业生涯设计也不是培训能解决的。

“这三个培训先做哪个，基于什么原则？”章平问。

“先做市场部理性思维的工具培训吧，对一个部门开展培训更容易一些。”我说。

“好，待会儿我们再讨论这个问题，接下来我跟各位分享一个课程开发的七步成诗法。”章平说。

我在笔记上记录了下来。

第一步，目前最需要解决的问题是什么？先解决思维，再解决行动。因为思维不改变，行动也就没有效果。先理顺上面，再改善下面。先解决整体问题，再解决局部问题。如果有冲突优先级依次排列。

刚才那个案例，需要解决的问题清单中，先进行管理能力培养，因为这个属于思维层面，而且又属于上面的问题，也属于整体性问题。

第二步，哪些行为或因素导致了这个结果？工具是鱼骨图。管理能力缺乏的原因有角色模糊、职责不清、业绩导向、沟通不良、管理方法缺乏等。

第三步，哪些行为或因素是可以通过培训解决的？职责不清需要岗位说明书来支持，业绩导向需要在绩效考核上改善，这两个问题无法通过培训解决。而角色模糊、沟通不良和管理方法缺乏是可以通过培训解决的。

第四步，哪些学习要点应该包含在培训中？角色转换，工作告知，授权辅导，团队管理，激励方法，绩效考核，向下沟通。

第五步，如果只培训其中三个要点，我该选择哪几个？这个要点应以让培训更加集中为原则，我选择角色转换，向下沟通和授权辅导。

第六步，当学员出现哪些行为时，代表培训有效果了？我认为当学员能够把三分之一的时间用在辅导上，并且采用多种行为与员工沟通，培训就有效了。

第七步，除了培训以外，还有哪些方法可以改善这个问题？分发一些新任经理的书籍给大家自学，或者引入360度评估来督促经理们改进。

“以上就是一个课程开发的七步成诗法，大家回去后，在一周以内开发一个基于本部门的课程。我们前面讲解了课程开始前的ABC法则，课程进行中捉猫任务（CAT）、成年人学习心理FAMER、气场掌控的十全大补丸和紧张处理的4F，课程呈现的七种武器，课程开发的七步

成诗法，有关课程的问题我们就结束了，现在该做什么了？”章平总结道。

“该收尾了！”挑战哥回答。

“收尾的技术是RET，Review课程整体回顾，Expect期望和Thank感谢。课程的整体回顾可以由培训师做，也可以鼓励学员来分享。表达期望一定是正向引导，所以我期望大家回去后先从你认为最重要的一个要点开始做起，然后开发一门内训课程。”章平的授课特点是边讲解边演示。

章平接着说：“我刚出来培训的时候，经常面临失败和挫折，所以心情非常低落，后来我去香港拜访一位高僧，把我的苦恼告知。他什么都没说，拿出一只笛子，问我这是什么，我说是笛子呀。他说这只是一根钻了孔的竹子，因为这是当年的新竹做的，看起来不错，但音色很差，还容易出现裂痕。凡是用来做笛子的竹子，都需要经年历冬，因为竹子在春夏都长得太散漫了，只有到了冬天，气温骤冷，风刀霜剑严相逼，它的质地才能够变得更加紧密结实，不管你左吹右吹，轻奏急奏，它都不变样，不走调。听完这个道理我才坚持做到今天，我也希望在座的各位都能成为那根可以做笛子的竹子，今天的结束意味着崭新的开始，衷心地感谢大家！”

我们报以热烈的掌声，下课后章平走到我面前说：“以后我们见面的机会可能会很多。”还没等我问为什么，章平已经与Aimee走了出去。我心里琢磨着这个奇怪的人，每次都是留下一些奇怪的话。

在琢磨这个奇怪的话前，我还要琢磨着怎么去跟余江南谈谈。

73　做客

我回到办公室，看到余江南还在，就敲门走了进去。

“培训结束了？”余江南脸色不太好。

“是呀。”

“你培训那么忙，我就先找Cathy谈了。”余江南说。

“嗯，看来这事很紧急？”我问。

“北京那边的项目出了点问题，销售部那些人对客户承诺了很多，简直把我们说成包治百病，很显然我们不是，所以我准备派你们项目组去摆平这件事。”余江南说。

“摆平到什么程度？”我问。

“力所能及，因为北京市海阳区财政局对我们很重要。”余江南说。

“我明白了，为了这个‘力所能及’，我们全力以赴。”我说。

“具体的情况我已经发邮件给你，你们下周二就去北京吧。”余江南说。

我答应着，离开前，我犹豫了一下，转过身说：“有件事情我想跟您商量。”

“你说。”

“以后在和项目组的人谈话之前能否先跟我说说，否则我不太好开展工作。”我没好意思说他越级管理。

“今天要不是你忙，我也不会找Cathy。”余江南看着我。

“嗯，能否从下次开始呢？”我笑着说。

“好，我尽量，只要你不再那么忙。”余江南脸上是怪异的表情。

从美罗大厦出来，我看到一辆熟悉的车开过，那不是Jenny的红色宝马330吗？车内Jenny跟章平亲热地聊着，看到我后停了下来，摇下车窗说：“老大！”

我“哦”了一声，故作惊讶地说：“是你呀？”

Jenny把车停到路边下来说：“给你介绍一下。”这时章平也从车里出来。

Jenny指着章平说：“你们肯定认识了，这是我爸章平同志，这是我老大，芮航同志！”

“这孩子这么没礼貌，什么老大老大的。”章平笑着说。

“呀、呀，不是一家人不进一家门呀。”我话说出口，忽然发觉不对，我不是他们一家的。

“Jenny这孩子比较任性，你该怎么管就怎么管，我的话他是不听的，我教过学生无数，就是教育不了这个丫头。”章平慈祥地看着Jenny说。

“老大，去我家做客吧，反正你也是一个人。”Jenny笑嘻嘻地说。

“来吧，正好我们好好聊聊，上次在飞机上和这次在课程中都没太多时间交流。”章平说。

这个周六的晚上，我回家也是一个人，可能是害怕孤独，我上了Jenny的车。

车上Jenny嘻嘻哈哈地说着章平的趣事，不知不觉就到了Jenny家，迎面出来一个老外，我还以为是保姆，章平介绍说：“我太太，艾米莉。”

“Pleasure to see you!”我赶紧打招呼。

“侬好！”艾米莉笑着说。

“芮航，你跟她说中文就行，我们全家上海话说得最好的就是她了。”章平乐呵呵地说。

Jenny一蹦一跳地倒了杯茶给我：“你们聊着，我去和妈做菜，本姑娘今晚亲自下厨，Take care your stomach（小心你们的胃）！”

章平说：“这丫头很少这么勤快，去年加州理工大学毕业，在美国游荡被我带回国内来了。”

Jenny从厨房里探出脑袋说：“我这加州理工大学说出来都丢人，老大可是哈佛的高才生，那才货真价实！”

“好好做你的菜！”章平笑着，“我把她推荐给你们公司，这也算是举贤不避亲哈。”

“非常优秀，帮了我很多忙！”我由衷地说，特别是我这个“老大”的名号。

“对这两天的课程有什么意见吗？”章平喝了口茶问我。

“非常精彩，帮我理顺了很多，我原来就是瞎琢磨了一些知识碎片，这两天系统和条理多了。”我说。

“我发现你学习力非常快，将来应该是做培训的好苗子！”章平说。

“过奖过奖，培训只是我工作的一部分，不比您这专业做培训的。”我说。

“世事难料，呵呵。”章平没头没脑地说着。

“您这是刚回上海吗？”我看到家具都很新。

“又显琢磨本色哈，是呀，中国的未来充满希望，这次我搬回来不打算再走了。”章平说。

“您主要还是做培训？”我问。

“以此为主吧，严格来说不是培训，而是做顾问，我担任包括‘美高中国’在内几家跨国公司的管理顾问。”章平回答。

“您这职业真好，自由！”我感叹。

“没有真正自由的事情，自由就是不自由！哈哈！”章平说。

Jenny开始布置餐桌：“爸，来点小酒吗？”

“行，难得遇到故人！”章平起身起打开酒柜，拿出一瓶红酒。

“芮航应该可以喝点吧？什么地方人呀？”章平问。

“山东人，不过属于山东人里的个案，不能喝酒的个案！”我忙着解释。

这时，手机响了，是唐旋。

74　敲诈

我抱歉地笑着走到阳台上：“喂？”

“我们北京的首映很成功，跟你通报一声，什么时候过来，我请你看呀。”唐旋开心地说。

“我能说我下周二就要去北京吗？”我想顺道可以看看唐旋。

“呀，我下周二去上海哦，还想在上海请你看呢！”唐旋说。

“这么不巧？擦身而过，会有机会的，你身体怎么样？”我问。

“好多了，我感觉基本恢复了。”唐旋说。

“那我放心了。”我说。

“那你还是不放心吧，这样你还能惦记着我。”唐旋笑着说。

“不能大意呀，给你带些补品过去，到时我放在酒店前台，你回北京过来取呀！”我觉得亏欠唐旋，也不知道怎么弥补。

“你照顾好你自己才是，我最多是身体累，你可是体力脑力都累。”唐旋嘱托着。

我应承着挂上电话，转身进来发现菜快上齐了，章平招呼我坐下。

“艾美莉原来是我美国的同事，Jenny是中美文化激荡的产物！”章平把酒倒上。

“您这是兔子善吃窝边草，对吧，妈？”Jenny给艾米莉捶了捶肩膀，坐在我旁边。

艾米莉说：“你们多吃点，也不晓得配侬胃口伐。”

“你这上海话老灵光！”我说。

“为了随章平回国，我在美国专门参加了上海话培训班，哈哈。”艾米莉笑着说。

“Jenny这孩子被我们惯坏了，工作中给你添麻烦了。”艾米莉接着说。

“没麻烦没麻烦，工作积极，给我们团队增添了不少活力。”我答。

“啊呀，评审会呀，说点别的嘛。”Jenny插话说。

“对，来，来，喝酒吃菜！”章平端起酒杯，“正式欢迎芮航到我们家来做客！”

Jenny说：“第一杯得干了！”

“红酒是要慢慢品尝的。”章平说。

“入乡随俗嘛，干！”Jenny率先“咕咚”把一杯红酒喝了下去。

章平无奈地摇了摇头，也“咕咚”喝完了一杯。

我也跟着“咕咚”——喝了一小口，就呛了出来。

“没接受过培训就是不行。”我脸都发烫了，不知道是酒的问题还是羞愧的原因。

最后我也忘记是怎么被Jenny劝着喝下去的，后来就两腿发酸，天旋地转，直到在车上Jenny问我：“你怎么也得告诉我你家住哪里呀？”

我猛然哆嗦了一下，立直了身子：“司机，请到江湾镇！”

“遵命！”Jenny答应着，“本来我家有客房的，怕你女朋友担心，所以我得把你送回去。”

“女朋友，担心，对，担心。”我稀里糊涂的。

担心？担心！我忽然清醒了很多：“Jenny，你也喝过酒，酒后不能开车的！”

“谁说的？”

“交规里应该有呀！”

“交规不是考出来的，是罚出来的，安心吧，这点酒算啥。”Jenny那个“啥”字刚落音，就看到高架口旁边有交警执勤。

Jenny倒是轻松得很，把玻璃降下来，这家伙要干什么？生怕别人不知道我们喝酒了？

Jenny朝着交警笑得很灿烂，两个酒窝很明显，交警往车里看了看，见是个女的，挥手让我们通过，我心扑通扑通地跳着，酒也完全醒了。

“老大，到站，50块钱，外加1块钱燃油附加费。”Jenny笑眯眯地说。

“我只有100的，找零吧。”我从口袋里摸出100块钱递给Jenny，她竟然真的接了过去。

“不找零，送东西。”Jenny伸手从后排座位递给我一个袋子，“我爸送给你的礼物，那49块钱我就当抽税了哈。”

莫名其妙被敲诈了，我琢磨着，拎着袋子站路边看Jenny飞驰而去。

75　机场事件

回家把袋子打开一看，是一套精装的《德鲁克全集》，章平还真是用心，记得我喜欢德鲁克。

Claude也很用心，周二换登机牌的时候凑到我身边说：“老大，要靠过道还是靠窗？”

“靠过道吧。”

“要不要紧急出口？”Claude继续问。

“紧急出口安全吗？”我觉得Claude认真得可爱。

“我要尾部的位子！”Cathy在旁边喊。

“尾部不好，如果飞机失火一般先烧掉尾部。”Claude眨着眼睛说。

“如果飞机要烧，坐在哪里不都一样？”Cathy哈哈笑着。

“尾部登机下机都麻烦，气流明显，而且还靠近洗手间，味道也不好。”Claude说。

“我觉得有个地方更安全，你帮我换吧。”Cathy说。

“哪里？”

“驾驶舱！”Cathy一本正经地说。

“我想想。”Claude思考着。

“别想了，都坐紧急出口吧，至少咱们能伸开腿。”我说。

这时Cathy的电话响了：“喂……不行……我已经在机场了……回来再说……我说过不行了……你凭什么命令我呀……”

挂上电话，Cathy不说话了，眼睛红红的，把包狠狠地摔在凳子上。我盯着滚动的航班信息，Claude过来说：“换完登机牌了，走吧。”

我刚进安检门，一个女生在那儿绘声绘色地说：让你脱你不脱，快脱！我脱掉衣服她着急地说，快上！然后浑身把我摸索一遍。又说，换个边！我换姿势。我说，能不能温柔点呀？她说，过个安检你还想咋地？完事了，快下来，下一个……

Cathy在后面咯咯地笑着，我说你想哪儿去了。Cathy笑答跟你想的一样，流氓！

情绪刚恢复正常的Cathy一会儿又坐不住了，因为听到广播里说：女士们先生们，我们非常抱歉地通知大家，飞往北京的航班因为天气原因不能起飞，起飞时间待定，有进一步消息我们会通过广播告知大家！

Cathy三步并两步跑到登机口柜台喊：“什么叫待定，怎么也要给个时间呀！”

D航的服务人员说：“不好意思，由于天气原因，我们也无法确定。”

“那你们今天到底还飞不飞？”Cathy大声问。

“这个我们还不确定。”

“那你们能确定什么？”Cathy继续问。

“我们现在能确定我们无法确定。”服务的女孩也有些不耐烦了。

“你什么态度呀？我们在北京有一千万的合同等着签，你们赔偿我们的损失吗？”Cathy质问着。

“抱歉，这个属于不可抗力。”女孩回答。

“旁边柜台的乘客怎么登机了？”Cathy说。

“不同机型、不同航空公司，对天气的要求不同。”女孩说。

很多人围了过来，我担心局势控制不住的风险，赶紧跑了过去拉住Cathy说：“算了算了，我们再等等吧！”

“要等也可以，给我们赔偿！”Cathy不依不饶。

“国家没这个规定！”女孩说。

“国家没这个规定，也就意味着我们可以协商呀。”Cathy说。

这时围观的人开始起哄：“对、对，赔偿，不赔偿我们过会儿就不登机！”

“每次坐你们D航都晚点！”“找你们主管来！”“凭什么不飞？”“再也不坐D航了！”……大家喧闹着。

女孩慌张起来，开始拨打电话，机场的保安和警察赶了过来，很多乘客仗着人多开始跟警察推搡，我把Cathy一把拉到背后，怕她被人撞倒。

眼看事情要恶化，D航的主管过来说：“请大家保持冷静，我们给每位乘客提供午餐，并且报销各位到北京后每人100块钱的打车费，抱歉了抱歉了！”

大家看到努力有了回报，也陆续散去，很多乘客冲Cathy竖大拇指，我很尴尬地坐了下来，没想到Cathy成了大家的英雄。

Cathy乐呵呵地说：“这下真解气，老娘正愁没地方发泄呢！”

Claude在旁边无比敬佩地说：“到北京后的打车费有了！”

“要不是老大拉着我，没准我们还能节省机票钱呢！”Cathy骄傲地说。

敢情我做了件错事，抬头看到D航的主管在柜台那里使劲批评那个女孩，女孩哗哗地流泪也不敢作声，我于心不忍走过去说：“你批评她没用，她已经很努力在处理了。”

那个主管看着我，意思是关你什么事？

“这种紧急情况，你们要做好应急预案，否则将来还会不断发生。”我说。

D航主管奇怪地上下打量着我，冲女孩扔下句“回头再跟你谈”就转身离开了。

我对女孩说：“不好意思！”

女孩也奇怪地看着我，一定觉得我是个怪物。我坐回座位，Cathy和Claude看着我，一定也觉得我是个怪物。

三个小时后，航班终于起飞，总算下午可以赶去海阳区财政局见李副局长。

76　担心

赶到北京海阳区财政局时，已经是下午4点半，李副局长的脸色如同北京阴沉的天气。

“当时承诺的功能都没有实现，你们美高怎么回事呀？”李副局长劈头盖脸地一顿说。

“我们都是按照合同来行事的，凡是在合同范围内的功能我们都实现了。”我说。

“我后来又跟你们市场部的Jason沟通过，曾经做过几次变更。”李副局长说。

很显然，这些变更表，销售部并没有传递到项目部。

“答应贵局的事情我们都会兑现，公司方面也非常重视，所以派我们专程过来解决这个问题。”我想此时争论对与错没多少意义，先把问题解决了再说。

“你们美高就是不行！”李副局长得理不饶人。

“好像在去新加坡之前您不是这么评价我们公司的。”我不动声色地说。

“你——好，不说这个了，你们尽快解决问题，另外我们的人都还不熟悉这个系统，反正你们都来了，再给我们做个培训。”李副局长说。

“培训？”我问。

“对，系统使用方面的，前段时间你们派过一些人来，培训了几天，我们的人反映啥也听不懂，这次你们再给培训下，就周四一天吧。”李副局长拍板说。

跟北方人做生意，签合同很简单，执行很难，客户会动不动就变更；跟南方人做生意，签合同很难，但执行起来相对容易。

我电话给余江南，除了按照客户的要求全盘照做外没别的指示。

晚上，希尔顿楼下的咖啡厅里，我看着Cathy和Claude，意思是周四的培训怎么办？

Cathy说："这事，老大，还得你来，你经验丰富。"

"我对软件的架构功能都没有你熟悉，Claude得跟客户那边的技术一起解决软件上的问题，所以我看，还是Cathy你来比较合适。"我说。

"要不让公司再派一个技术专家来？"Cathy说。

"你没听那个李副局长说，他们来讲的啥都听不懂，这不是一个技术培训。"我说。

Claude在旁边憋了半天，忽然冒出一句话："我同意！"

Cathy刚要再说什么，电话响了，她起身到一边去接，但她那嗓门我们还是听得很清楚："在开会呢……你要去美国你就去，我是不会走的……你老婆孩子都在美国，我去了怎么办……我不会离开上海的……回去再说……开着会呢，再见！"

Cathy板着脸走回来，对我说："好吧，这个培训我来做！原计划周二项目收尾那个培训由于北京这事给取消了，反正我也欠老大一次培训。"

Cathy是那种说到做到的人，周三除了和我们在客户方那里工作，晚上也不跟我们一起吃饭，叫餐到房间吃，理由是准备培训。

"你那块技术方面的问题，周五能完成吗？"我问Claude。

"我想想，理论上应该没什么大问题，只要他们不再突然提出奇怪的要求。"Claude回答。

"老大，今天Cathy状态不对，明天？"Claude想了一会儿又问我。

"我对Cathy有信心！"我说，"明天的培训绝对没问题，我会时不时过去看一下。"

其实我比Claude还担心，但是不管担不担心，事情终归还是要做的。

周四早上，跟客户方技术人员开完会，我就溜达到了培训会议室，里面满满地坐了足有200多号人，我问一个学员："今天怎么这么多人？"

"领导说为了促进学习，让今天局里所有没事的人都来听。"学员回答。

"所有没事的人？"

"是呀，你看前面，我们局车队的司机都来了。"学员回答。

我差点晕倒，李副局长把这个培训当成郭德纲相声了，以为老少皆宜呢。

Cathy在台上做着准备，我也就没上去干扰她的情绪，在人群中好不容易找到了李副局长，我问："怎么这么多人呀？"

"啊，对呀，大家都来听听，省得分批进行，节省时间！"李副局长说。敢情他还曾经计划分批呢。

我也不好再说什么，这时一个主持人宣布培训开始，没想到担心的事还是发生了。

77　后海不是海

Cathy微笑着说："今天人山人海，看来大家都有强烈的学习欲望。"

"谁愿意来参加这个呀？"台下一个人声音不大不小地说。

Cathy装作没听见，继续说："大家使用美高的系统已经有一段时间，相信也大致了解了。"

"很垃圾！"那个人又马上迎合着。

Cathy的脸色微变，继续说："今天把系统的使用再梳理一遍，以便能让各位迅速上手，提升工作效率。"

"你们已经来梳理好几遍了，我们效率也没见怎么提升。"那人非常配合地挑战着。

Cathy停下说话，看着那个人，满会议室的人都沉默着。

“你从小就是受这样的家教吗？”Cathy盯着他说。

“你什么意思？”

“你父母难道没教育过你最起码的做人道理，要尊重别人吗？”Cathy毫不示弱。

“你这个做培训师的什么素质呀？”那个人开始回击。

“我什么素质我能知道，但是你什么素质好像你自己并不知道。”Cathy说。

“我不听了！老子没时间听你在这里教训我！”那人站了起来。

“这是你的自由，如果你想继续听，请你安静下来，不要打扰其他想听的人，如果你不想听，随时可以离开！”Cathy平静地说。

李副局长这时才站起来，走到前面把那个人叫了出去，Cathy继续讲起来：“今天大家喜不喜欢我没关系，关键是大家需要学会新系统的操作，接下来我们开始。”

我从后门走了出去，看到李副局长正在教训那个学员。

“你今天吃错药了？”李副局长说。

“我情绪不好！”那人回答。

“情绪不好就不要在这里丢我的人！”李副局长吼了一嗓子，那人气呼呼地离开了。

李副局长一抬头看到我，尴尬地说：“不好意思呀！”

“看来他不是很需要这个培训。”我说着，心里暗想，谁让你要求“全员”参加来着。

“我们国有单位很麻烦的，这种员工多得很，想裁又裁不掉，留着又难管。”李副局长无奈地摇了摇头。

我和李副局长回到教室。可能是被刚才Cathy的霸气给吓着了，台下的学员一个作声的都没有。

课程结束后，学员都被训得垂头丧气，只有李副局长非常兴奋。

“就需要这样培训，这才是我们需要的！”他送我们出来的时候说。

这个世界上真的有人有受虐倾向。

“之前来给我们培训的人，一张嘴要么就是行动学习，要么就是系统化，一个简单的培训至于搞那么复杂吗，这样好这样好！”李副局长说得我不知道该哭还是该笑。

Claude说：“系统功能方面的问题，我们已经根据贵局的要求修改好，也跟局里的技术人员沟通好了，如果还有其他方面的问题，请与我们公司市场部联系。”

“你们效率很高，让我印象深刻，以后出了问题还找你们！”李副局长笑得很灿烂。

“不过我们期待着没问题！”我说。

我们三步一回头地告别李副局长，Claude小声说：“老大，他还期待我们来哦，上帝保佑！”

我发现Cathy一直没说话：“Cathy做得不错，真给我们争气！”

Cathy愣了半天才回应：“不错，是呀，不错！”

“没事吧？”

“北京没事，上海有事。”Cathy敢情梦游在别的世界里。

“司机，去后海！”我跟出租司机说了一声。

相对于三里屯酒吧的喧闹和激情，后海的酒吧更多了一份从容和优雅。我们沿后海而行，左边是各式的夜店，右边是平静的湖水，中间漫步着夏日休闲的行人。

“哪里有海？”Claude好奇地问。

“左边喽！”我猜。

“Oh！你确定这是海吗？”Claude问。

这个问题的确把我难住了，于是我只能给Claude讲了一通我自己都没

明白的后海近千年的历史，听得这个新加坡老外崇拜无比。

“为什么要在如此古老的海边建这么多酒吧呢？”Claude又问。

“与时俱进！”我点着头说。

Cathy沉默地跟在后面，我说：“今天就你一个女生，不如你来选家酒吧，我们进去坐坐！”

Cathy指着一家说：“就那家吧！”

我一看名字叫：SEX CITY

78 关于爱情的故事

“今天你的表现真是惊艳！”我对满脸郁闷的Cathy说。

“无欲则刚，因为我根本就没在意。”Cathy说，“他不听可以，但是打扰到其他人，我就不允许。”

Cathy招手向服务员点了Carlsberg，Claude点了BuleLabel，我点了Budwiser，竟然没重样的。

“我们玩个游戏如何？”Cathy主动要求，“以你点的啤酒为主题，讲自己一个真实的爱情故事。”

我说：“即兴演讲呀，不如Claude先来！”

Claude独自喝威士忌说：“我想想，哦，想起来了！”

“你到底有多少呀，还要想这么久？”我开玩笑。

“谁没几次初恋呀？”Claude这么一说，吓我一跳，这家伙竟然也会幽默。

“这是我第一次初恋的故事。”Claude又抿了一口酒，“我刚到中国，就爱上了一个女孩，你们知道，我很传统的。”

我跟Cathy拼命地点头。

“谈了一个月后，有一天晚上我们喝这个黑方，喝得大醉，然后

——”Claude说着，我低头摇晃着酒杯，Cathy瞪大眼睛问：“然后呢？”

“然后，我送她回家，再然后我们就分手了。”Claude又喝了一口。

“怎么没发生点什么？”Cathy追问。

“你们知道，我很传统的！”Claude又重复了一遍，我跟Cathy又拼命点头。

“人家估计以为你有病！”Cathy大胆做着论证。

Claude脸红红地，还没来得及辩解，Cathy就对我说：“该你了，老大！”

这时酒吧歌手唱起一首老歌：

都妮（读你）千遍也不厌倦，

都妮的感觉像三月，

浪漫的季节，醉人的诗篇，

都妮千遍也不厌倦，

都妮的感觉像春天，

喜悦的经典，美丽的诗篇。

你的眉目之间，锁着我的爱怜，

你的唇齿之间，留着我的誓言。

你的一切移动，左右我的视线，

你是我的诗篇，都妮千遍也不厌倦。

我没有作声，一直到歌声停止，我向他们讲了都妮的故事。

“就这么去英国了？”Cathy问。

“是呀，除了留下一封邮件。拥有的时候没觉得什么，因为习惯了，是被动的，失去才知道那感觉其实就是爱，想主动时对方已转身离开。”我狠狠喝完一杯百威。

“轮到你了！”我对Cathy说。

“我的故事从大学就开始了，毕业后顺理成章走到了一起。”Cathy说。

“这个是不是叫青梅竹马？”Claude问。

“差不多吧，我们分手是因为一场球。上海有支球队叫申花，他特别喜欢看球，而我喜欢看球的感觉。”Cathy回忆时脸上舒缓了不少。

Cathy继续说：“有一次，连我这个外行都觉得是黑哨，我们的球队赢了，举场沸腾。只有我，在纷飞的彩旗里万分沮丧。我不明白显而易见的舞弊为什么不曾伤害球迷的心。歌声、喝彩声和锣鼓声让我迷惑，精神的践踏、对规则的扭曲，难道不是对足球本身的亵渎？我不理解那些球迷们爱的是什么，维护的是什么，捍卫的又是什么？

我看着他，他热情洋溢，欢呼雀跃。他说赢了就好，赢了就好。哪个主场不吹黑哨？这是游戏规则。他又说，假清高只能输球，什么事不是这样？我最怕听这种世故、老到的道理，我最怕这种人情练达的人。那时突然意识到我们原来是陌生的。”

“那你以后不要再找个喜欢看中国足球的男朋友。”我说。

“然后呢？”Claude问。

“然后我们分手了！”Cathy说。

“Really？就这么点小事？”Claude说。

“Claude，你显然不是Cathy喜欢的菜。”我笑着说，Claude迷惑不解。

“可悲的是，我现在变成了他那样，时间把我打磨得失去了自己。”Cathy也大口喝着酒。

“我们三个讲的都是非典爱情，非典型爱情。Claude是因为太传统而失去爱情，Cathy是因为太了解而失去爱情，我是因为太爱而失去爱情，当然是都妮对我的太爱。”我喝多了，满嘴哲学。

“我还是没理解，Cathy，你说你现在变成了你当初讨厌的样子，怎么会？”Claude这个程序宅男继续问。

“是呀，世故，不再在意爱情本身，而关注结果。”Cathy黯然地说，“现在连结果也没了，我也不知道该怎么办。”

“你讲课时表现就很好，坚守自己的原则，无欲则刚，人生、爱情亦是这个道理。”我回应着。

Cathy若有所思。

79　订婚仪式

从北京回到上海没多久，中国区副总裁Simon就被调回了美国总部，而Cathy则继续留在了上海。

中国区副总裁的位子暂时空缺，由亚太区副总裁殷力兼任。

人力资源部要求我开发一门课程，我想来想去，就以项目管理作为主题，名字叫《项目领导力》，按照TTT对课程的要求，我开发出了课程包，其中包含演示幻灯片、学员手册、讲师手册、案例库、课后测试及行动学习跟踪表等。

开发课程的半年时间里，我再也没有听到有关都妮的任何消息，唐旋每次跟我都是擦肩而过，听说也是顺风顺水。

我经常回忆起回国一年的经历。从中窥望生命从浪漫到成熟，从激昂到缓和，从轻浮到深沉，从剑拔弩张到风和日丽的过程，进而体会到生存的意义和力量。

也许，岁月赋予人的优雅，不在于拥有财富多少、名气大小，而在于生命向前推进过程中，心灵的充实和灵魂的安谧。

我感谢走过的岁月和路上遇到的人，特别是Aimee，除了她多次的帮助，还因为她邀请我参加她的订婚仪式，圣诞节到了。

Jason意气风发，见到我兴奋地说：“许久不见，一切可好？”

“老样子，听说你又提升了？”我端着酒杯说。

“惭愧惭愧，不过是多接了几个单，暂时做市场部中国区高级主管，功劳还都在你们项目部呀！”半年没见，Jason锋芒内敛了不少。

“新郎加新官呀，合起来就是新郎官！”我说，这时其他同事过来敬酒，我就闪到一边了。

“躲这里呀？”Aimee从我身后突然出来，吓我一跳。

“是呀，恭喜恭喜，我认识的人不多。”

“Jason各色朋友都有，让你受冷落了。”

“Jason天生是做市场的人，如鱼得水。”我由衷地说。

“不过，适当时候你得提醒他，你们是哥们，他估计听你的，发展得太顺，不是好事！”Aimee说。

“他是凭真本事，你就放心吧！”我答。

“好，今天不谈这个，Cheers！”Aimee主动端起酒，“也期待你早日找到心上人！”

我微笑着干杯，Aimee触碰到了我的痛处，我对感情从来都不是主动的人，要找到心上人，必须得上心才行。

舞台上大家喊着Jason和Aimee的名字，Aimee朝我抱歉地笑笑走了上去，我从背后看到她白色的礼服，得体得很。

在场的所有人都很热闹，我很孤单。不一会儿殷力竟然也来了。

“年轻人！Richard！”他先跟我打招呼。

“您也来了？”我起身说。

“坐着，今天是我们中国区得力干将的喜事，我没理由不来呀！”殷力微笑着。

“您真是礼贤下士，不，体恤民情，不，亲民！”我一时不知道找什么词汇来形容。

“哈哈，幽默！”殷力拍拍我的肩膀，“上次我力排众议让你做项目经理，现在看来我眼光没有错！”

“争取不辜负领导的期望！”

“公司在中国正处大发展时期，你们年轻人机会很多，继续加油！”

“嗯，加油！”我说，“为美高的未来！”

在这种场合虽然说的都是无关痛痒的事情，但关键在于给领导留下鲜明的印象，就算没有鲜明的印象，记住你这个人也是很重要的。这不一会儿工夫，殷力就被大家敬得东倒西歪。

虽说我酒量不行，但还是起身帮殷力挡了几杯，殷力感激地看着我，在没有大醉前匆匆离开了，Jason“哥们兄弟”地喊着跟大家继续海喝。

Aimee见我也快支撑不住，把我拉到旁边说：“能少喝点就少喝点！听说你内训课开发完了，我也看过你标准化课程的资料，审核已经通过，接下来我们估计会经常占用你的休息时间了！”

“反正我闲着也是闲着，随时候命！”我微醺着说。

“下周杭州分公司有次培训，之前安排的老师出了点问题，所以如果你愿意，可否过去救急？”Aimee看着我补充说，“我会跟你一起去。”

“今天是你的订婚日，工作的事不如改天再谈，我先答应着。”

Aimee脸色微红，不知道是喝多了，还是被我说得有点尴尬。

我忙转移了话题：“我能问你个问题吗？结婚前为什么要订婚？”

80 内外有别

Aimee说：“可能Jason当做是个市场推广活动了吧。”

一丝不快隐约从她脸上闪过。

走出他们的订婚现场，到处是拥吻的情侣，这种热闹节日最容易失身，我忘记是谁说的了。

我掏出电话，翻遍通讯录，却又不知道该打给谁。

思索间，唐旋打来电话，她总是能在我最需要的时候给我电话。

“大帅哥，在哪里浪漫呢？”唐旋问。

“刚参加完别人的订婚仪式，在大街上溜达呢。”我呼了口气，感觉都快要凝结成冰块。

“我也在街上溜达呢！”唐旋说。

“今天看来不忙呀？”这半年唐旋不是满世界忙着拍摄，就是出席各种活动。

“今天剧组休息一天，忽然觉得怪失落的，就给你电话了。”唐旋说。

“哟，你还别说，上次你们的电影你还没请我看呢，这第二部都快出来了。”我感叹。

“等缘分呗！”唐旋说。

“第二部片子叫什么，有大大大明星没有？”我问。

“没什么大明星，片子叫《大震大爱》，拍唐山大地震的，到时候你可得看，拍摄现场我都感动得哭了好几次。”唐旋说。

“好、好、好，这次首映你要敢给我票，我就真敢去！”我说。

“好！”唐旋答应着。事情好像都交代完了，但都没要挂断电话的意思，沉默了一会儿，我们异口同声地说：“圣诞节快乐！”

挂上电话，我仰天望去，天空很暗，只有一颗星，散发着冷冷的寂寞。好像要下雪了。

雪，停几天，又下几天。

去杭州的火车上，漂亮如空姐般的服务员来回吆喝着“这个不行，那个不准”。我们对面坐了对情侣，恨不得变成一个人，我都担心他们

下车前能把孩子生出来。右边四个旅客打着扑克吃着瓜子，我可担心下车前他们嗓子得哑了。旁边一个小姑娘光脚盘腿，我又担心下车前她化仙而去……

Aimee倚在窗边，捧着一杯热水，悠然自得。

“好快哦，又一年过去了。”Aimee轻轻说。

“是呀，都没怎么觉得。”我说。

“这是你第一次在公司内做培训吧？”Aimee问。

“没错，跟着市场部给客户做过几次培训，其实也不算是培训，就是讲讲公司的产品。”我说。

“内训比你去给客户做培训容易。”Aimee说。

“真的？”

“因为都是同事，共同的企业文化和价值观，所以不会有太大的挑战。”Aimee说。

“那敢情好，每次给客户做培训压力都很大。”

“当然，给客户做培训那是利益交易，客户自然挑剔，公司内部是知识分享，性质不同。”Aimee说。

“高见！”

“有些内训师离职后，出去做自由培训师，就是没搞清楚这个区别，所以失败的居多。”Aimee说。

“有人离职出去专职做这个？”我问。

“在跨国公司很多的，公司平时的做事方法就是这个行业的标杆，所以客户很买账。”Aimee说。

“那你说的失败是什么意思？”

“内训师在公司内部有系统的支持，而且大家都碍于情面，一般得分都不低，出去后身份就变成了乙方，客户是采购方，很多人没完成角色转换，无法适应市场的需求，受到挫折就又回公司了。”Aimee说。

“工作做得好好的，出去做自由培训师干啥？”我问。

“好处很多呀，首先是自由，其次是收入高，再次是到处旅游。”Aimee这么一说，我倒是想起了在新加坡时市场部主管李静跟我讲的三个理由。

“至少我没这个想法，一定程度的自由，意味着更大范围内的不自由，而且没有团队，人很容易懈怠。”

“世事难料！”Aimee说，“原来一位同事当时也是这么说，然后借内训的机会拼命练手，最后讲课熟练后就离职了。”

“这么不仗义呀？”

“这样也挺好的，他们出去后只会说公司的好话，也就扩大了公司的影响力，无形的广告呀！”Aimee笑着说。

“这倒是，肯定没人说公司的坏话，否则只能佐证自己的无能，从这个角度想确实不错，不过我不会的，除非山无陵，天地合。”我笑。

“待会儿到杭州后，我们先去看看教室，用我们培训的行话，就是要做到三个事先。”Aimee喝了口热水，很惬意的样子。

“什么意思？”

“事先到场，事先调试，事先沟通。事先到场要三看，看教室、看教材、看教具；事先调试的意思是调试自己的情绪、状态和幻灯片；事先沟通是沟通课程安排、学员状况和期许。”Aimee如数家珍。

“Professional!”我感叹。

“我们主要是去三看，事先调试你自己躲房间完成，事先沟通，我已经发过邮件给你了。”Aimee说。

“那事后呢？”我开玩笑问。

Aimee说：“事后，如果时间不是太晚，我们去西湖边走走吧。”

没想到这一走，竟差点被困在西湖。

山雨欲来

81　西湖

傍晚的杭州飘起了丝丝的雪花，若有若无。

我和Aimee走在西湖边，湖中已经泛着白色，湖堤上一会儿白雪，一会儿雨水，湿湿滑滑的。

Aimee拽着我的衣服问：“我记得小时候，北方的雪像鹅毛那么大，南方的雪婉约多了。”

“差点忘记你也是山东人了。”我说。

“每当下雪的时候，我就喜欢穿棉鞋往雪多的地方走，回家在炉火边一烤，雪化成水，鞋子好几天都不能穿。”Aimee说。

“我也为这个挨妈妈骂了不知道多少次，呵呵。”我心想大家爱好比较相近。

“你觉得Jason这个人如何？”Aimee问。

我不知道怎么回答，你们都订婚了，合同都签了就等执行了，还跟我谈合同的条款合理不合理。

“挺好的，非常聪明！”我说。

“我刚认识他那会儿，他还经常说害怕这个，害怕那个，现在我感觉他什么都不害怕了。”Aimee叹着气说。

“说明他成长了嘛。”我答。

“他没跟你说起过什么事情？”

“我这半年很少见到他，估计他那块的事情也是非常忙。”

“或许吧。”Aimee低声说。

“你们婚期订了吗？可要提前通知，我好准备红包呀！”我问。

“初步计划是明年五一，春节回家还要跟父母商量。”Aimee说。

我“哦”了一声，我自己也还没想好回家如何面对父母的质问呢。

雪好像没有停下来的意思，我们走在苏堤中间，进也不是，退也不是。

后退回到原点，虽然保准有车，但只能重复来时的路；前进能探索未知的风景，但我们拿不准是否有出租车在路的尽头。人生经常会这么困在中间，我想。

“往前走吧，我还记得新员工入职那会儿我们一起走回家，更何况今天有这么好的景致。”Aimee看着我说，雪花落在她的肩膀，快变成雪人了。

我点点头，我们一句话都没说，西湖上安静得只剩下我们俩踩雪花发出的咯吱咯吱的声音。

“你心目中的女朋友是什么样子的？”Aimee忽然问。

“大约是聪明的，我觉得和笨的人交流起来比较麻烦，彼此点到为止是最好的状态。”我想了想说。

“看来你对心灵上的共鸣要求很高。”Aimee说。

“或许吧，感情这种东西，遇到之前谁都搞不清楚，道理研究了一堆一堆，真要遇到了，什么道理都会抛下。这就跟接吻这事一样，没吻过之前研究各种技巧，遇上后管他嘴不嘴，牙不牙的，先吻了再说。”我答。

“哈哈。”Aimee尴尬地笑笑，“你知道我跟Jason为什么会好吗？”

“才子佳人呗！”

“我原以为自己是个职业化的人，对爱情也是，却没想到遇到一个死缠烂打的风格，打乱了我对爱情的所有预判，我现在也分不清楚这是不是爱情了。所以你刚才说的道理我非常认同。”Aimee说。

“爱情，无法判断，只有爱了才能体验，不穿上鞋，你永远都不知道合不合你的脚。”我也汗颜自己对爱情的判断，因为我也不知道自己爱过没有。

雪更大了，漫天的白色，借助湖边的栏杆方可依稀分辨出哪是路，哪是湖。

我们就这样走着，这样聊着，看着Aimee哆哆嗦嗦的样子，大雪融化

在她的发梢，又凝固了。我本着革命友谊将外套给了她，心想我们会不会冻死在西湖边呀。

“你可听过胡适和曹佩声的西湖情史？”Aimee牙齿咯咯地说。

“没，没有。”我回应着，以证明我还健在。

“曹佩声是胡适的表妹，胡适来杭州养病期间认识了她。她一见风度翩翩的胡适就坠入爱河，然后两个人在西湖旁边的烟霞洞过了一段如胶似漆的生活。”Aimee自顾自地说着，“曹佩声很爱胡适，但那时胡适的老婆江冬秀已经为他生了两个孩子，当某日胡适大着胆子向江冬秀提出离婚时，江冬秀拎着菜刀对胡适说，离婚可以，我跟两个孩子从此在阴间等你。”

“秀才遇见兵！”我活动了下脖子。

“一物降一物，只要胡适再提出离婚，江冬秀一般就直接扔刀过去。”Aimee说。

我说：“胡适怕的不是那把扔过来的刀，他怕的，或恐是教授的头衔、学者的光环被流言淹没。”

“只是可怜了那个曹佩声，流离终生，情无所归。”Aimee黯然地说。

“唯有回望时才知道何处是遗憾，当局者谁又能分得清哪才是真爱？”我说。

“如果再给我一次选择，我肯定不答应订婚！”Aimee牙齿继续咯咯地说，不知道是冻的，还是恨的。

“God！你才订婚哦！”我看着他。

Aimee还没回答，我大喊了一声：“出租车！”

82　公司内训

大雪下了一夜，第二天报纸上说杭州十年未遇如此暴雪。

教室里很多人迟到，提前到的人大都应景地咳嗽不停。我看着Aimee，意思是要不要等会儿呢。

9点整，Aimee站在讲台上做开场：“对迟到者的宽容就是对准时者的惩罚，我们准点开始今天的培训。俗话说瑞雪兆丰年，大雪为明年的丰收奠定基础，而今天的学习，是为了将来更好的发展。今天我们非常高兴邀请公司的内训师Richard为大家分享项目管理的课程，主要是帮助各位梳理公司项目管理的流程，同步公司项目管理工具，下面有请Richard！”

大家的掌声响起，从这一刻起，我的介绍中就多了一个职称：内训师。

内训相比较于在客户那里做外训，果然容易很多，讲了半天，大家都乖乖地坐着，除了我的声音听不到一点动静。

我正在慷慨激昂地讲解着，忽然发现一个女同学不断摇头，而且配合到位，我只要讲一个观点，她就摇一次头，我心想我再不济，也不至于每个观点都错误吧？

下课时我轻轻走到她面前，努力挤出微笑问：“哪个观点不认同呢？”

女生继续摇着头说：“我昨天晚上落枕了，正在活动呢！”

我嘴里“哦哦”着，胸口舒畅了很多。这时Aimee走过来，脸色蜡黄，轻声说：“培训不在于你讲了什么，而在于学员掌握了什么。”

“什么意思？”

“也就是，你讲得非常精彩，但是这一个半小时，学员连动都没动，你还记得章平老师说过的‘互动十大大补丸’吗？”Aimee问。

“记得记得，主动提问什么的。”我回忆着。

“所以，我建议你接下来多些互动。”

“好好！”我边答应边问，“你身体不舒服？”

“我觉得自己发烧了，不过没事，还能坚持听完。”Aimee说完就重新坐回到后面。

互动，我心里琢磨着。等学员回来，我就提了一个问题：“刚才第一节我讲的重点是什么？”

大家面面相觑。

“难道一点都回忆不起来？”我尴尬地问。

“记不太清楚了。”一个学员回答。

真好，我刚讲过就记不清楚了，还真是“学而时忘之”。

“这样吧，每个组选择一个项目，我每讲解完一个知识点，你们就做一点。”我说。

大家明显活跃了很多，有选结婚的，有选公司软件开发的，有选打劫银行的，接下来我们按照项目操作的五个过程分组，每个过程一个工具进行了讲解。

大家讨论得很起劲，我想这下你们该不犯困了吧，结果一打眼就看到后排的一个学员不住地点头。

我开玩笑说：“有的同学好像对我的课程不断表示出认同，我只要讲一个观点他就点一下头，请千万不要这么客气！”

大家乐滋滋地去寻找目标，点头哥旁边的学员轻轻推了他一下，他脸色红红地抬头。

10分钟后，他又睡着了。正好中午吃饭时间到了，我就没再提醒他。

这个细节还是被Aimee看到了眼里，吃饭时问我：“有人睡觉怎么办？”

我说：“让他旁边的人叫醒他。”

“如果还睡呢？”

“我自己过去把他叫醒。”我答。

“如果还睡呢？”Aimee步步紧逼。

我说没人会是这样的睡神吧？

“如果有呢？”

“再去叫醒！”我说。

“还睡呢？”

“那就睡呗，可能昨天晚上他去西湖被大雪困住了，很晚回家没睡好呢。”我乐呵呵地说。

“那你要做点什么吗？”Aimee是要打破沙锅问到底了。

“要不我不说话了，否则影响人家睡眠。”我说。

“至少你得问问他，要不要我把幻灯片给你，这样你就可以把没听到内容补上。”Aimee说，“我们不能控制对方的行为，但是作为培训师，该做的我们要做到位。”

我点着头，嘴上不断说：“有道理，有道理。”

83 陪床

有了上午讲课的教训，下午课程基本顺风顺水，Aimee的身体却越来越差。

等最后把评估问卷收齐时，Aimee已经快站不起来了。

我不由分说打车把Aimee带到附近的医院，医生说昨天温度骤降，感冒的人很多，Aimee属于重感冒，先挂吊瓶，晚上需要住院观察。

办完住院手续就接到了Jason的电话，我把情况简单说了，Jason说要么在酒店要么在车上，都有空调的，怎么会这么容易感冒呢？

我说可能太劳累了吧。

Jason说自己正要赶去北京做活动，来不了杭州，拜托我照顾好Aimee，回头重重谢我。

我心想，Jason还真是把任何事情都当生意来做。我说那当然，咱这关系，你媳妇就是我媳妇，别见外。

放下电话，我凝视着有些昏迷的Aimee，虽然脸庞较小，但看久了还是很耐看的，而且由内而外散发出来的职业感，让人觉得有一种神秘的好感。

Aimee突然睁开眼睛，把我吓了一跳。

“我睡了多久了？”

“一个小时左右吧。”我答。

“浑身怎么这么酸痛呀？”Aimee想动下，发现没力气就放弃了。

“感冒都是这样的，你就好好躺着吧，今晚咱得住在这里。哦，对了，刚才Jason打来电话了。”我说。

“有事情？”

“他因工作要赶去北京，所以就把你托付给我了。”我笑着说。

“哦。”Aimee皱起了眉头。

“你很幸福哦，要是我在杭州倒下了，估计连个打电话的人都没有。”我宽慰她。

话音未落，电话就响了，是Jenny。

“老大，你什么时间回来呀？”

“大雪封城，最快也要明天回了。”我说。

“我爸让我约你聊聊，你什么时间方便？”Jenny问。

“周六下午吧。”

“收到！”Jenny利索地说。

Aimee说：“你看，有打电话的吧。”

“这纯粹是个意外！”我笑。

医生过来换了一瓶药水，对我说：“你要是晚上陪床，去护士值班室领个床垫，每个病人只能有一个陪护。”

“你还是回酒店吧，我挂完吊瓶就睡觉了，没什么好陪的。”Aimee说。

“不行，我答应Jason要照顾你的，而且在哪里不是睡呀，我得奉陪到底，你想吃东西？”

Aimee说：“我嘴里好苦，想吃味香斋的龙须酥。”

“好，我去买，要是吊瓶打完，你就按床头的呼唤按钮，我去去就回。”

杭州的冷是刺骨的冷，路上雪水凝结成冰，没几辆出租车。我踉踉跄跄地滑到一个超市，买了一盒方便面和龙须酥，又滑回医院，觉得自己冻得就像那盒龙须酥，一碰就能碎掉。

回来Aimee又睡着了，我泡上方便面抱在手里恢复着知觉。旁边病人家的孩子眼巴巴地看着我手中的方便面，孩子妈妈边铺床垫边说：“看什么看，刚才你又不是没吃盒饭。”

“我想吃方便面嘛。”孩子撒起娇来。

“吃什么吃，钱都被你爸爸这个病给花掉了，将来能有口饭吃就不错了。”孩子的妈妈抱怨着。

“小朋友，叔叔刚才在外面吃过了，这碗面给你吃好不好？”我笑着对孩子说。

“好！”孩子跳到我身边，捧走了方便面。我还没闻到里面飘出的香味，他就以“迅雷不及掩耳盗铃”之势把整整一盒吃光了。

我咽了口口水，孩子说：“真好吃，谢谢叔叔！”

“这孩子，人家跟你客气，你还当真了！”妈妈责怪着孩子，又对我说：“真是不好意思呀！”

我说：“没关系。”

不知道什么时候，Aimee醒过来看着我：“害你挨饿了。”

我说：“我在外面吃过了。”

Aimee微笑着：“怎么可能呢，如果吃过了，谁会把方便面当零食。”

我把龙须酥拆开：“我可以和你一起吃这个。”

Aimee拿起一块说：“还真被你买到了，谢谢你！”

孩子的妈妈帮我把床垫领了回来，边铺边说：“你们小两口真是恩爱，外面的路根本就走不了人，你看看这膝盖磕的。”她注意到我膝盖上全是雪融化后的水。

Aimee和我相互对视着笑了笑。

84　事发

隔天Aimee好转后，我们就匆忙赶回上海。把Aimee送回家中，我看了看时间是下午4点钟，已经耽搁了整整一个上午，还好来得及赶回办公室处理工作。

Jenny看到我进办公室站起来说："老大，刚才余江南来找你，好像很急的样子。"

我又折身来到余江南的办公室。

余江南基本上是弹起身说："新加坡总理公署，你是不是也去过？"

我说对呀，心想，这都过去一年了，怎么还有人提起。

余江南说："我们刚收到新加坡方面的一份公文，与我们公司接洽的一位政府官员因为贪污受到调查，据他初步交代，有一笔贿款是我们公司给的。"

余江南把一份文件递给我，我一看那位政府官员的名字叫Lee。我努力回忆着关于跟Lee交往的每个片段，是Tom？不可能，Tom是个做技术的，没有行贿的动机。是当时市场部的主管李静？从新加坡回来后匆匆离职，难道是意识到了这个问题的发生？

余江南说："明天一早，殷力会向你过问这件事情，你准备准备。"

我隐约觉得事情非常严重，可是我能准备什么呢？

"老大，项目报告放在你办公桌上！"Jenny见我回来敬礼说。

"Cathy呢？怎么没见到人？"我问。

"今天来电话说是感冒了，老大，你脸色也好像感冒了哦！"Jenny说。

"我还好，天气不好，大家多注意身体。"我对Jenny、Ben和Claude说。

"明天是周六，老大可不要忘记明天下午的约会哦。"Jenny小声跟我

说。

我点点头，我还真是差点忘记跟章平老师约了周六下午的面谈。

差点忘记的还有跟殷力的面谈，周六早上我醒过来时已经是8点，风驰电掣地赶到公司，Tom已经在跟殷力沟通，几个部门老大分列两边。

见我进来，殷力示意我坐在旁边。

“这么说，你们没怎么跟这个叫Lee的接触了？”殷力继续问着Tom。

“是的，他只是负责接待，跟我们沟通也只是做了一些培训上的沟通，没有深入的交流。”Tom答。

“Richard，你呢？”殷力问。

“什么？”我很茫然。

“目前我们接到了新加坡方总理公署的通知，要求我们配合调查Lee受贿的案件，具体情况还没有告知我们，也就是具体对我们公司产生什么影响，我们还无法确切地知道。”殷力介绍说。

“Lee，只是对我的培训提出了一些要求，做完培训我们就回来了。”我耸耸肩，心里话：我是很想深入交流，可惜人家不给机会。

殷力又问销售部总监：“你们那边呢？跟新加坡总理公署的合作怎么突然加速了？”

市场部总监说：“李静离职后，我们本来也没抱太大的希望，后来我们提拔了一个叫Jason的主管，他主动承担了新加坡市场的开发工作，好像跟新加坡那边互动得很好。”

“Jason呢？”殷力问。

“被北京市财政局邀请去做一个说明会，下周一回来。”销售部总监回答。

“回来后立刻叫他来见我，接下来我们讨论这个事件对公司会造成的影响。”殷力说。

这时几个总监不约而同地看我和Tom，殷力说：“没关系，他们两个

也参与了新加坡的项目，所以我们也听一听他们的意见。”

公关部总监说：“按照新加坡那边的规定，一旦行贿被认定为既成事实，我们将失去在新加坡所有的合作机会，并且会面临法律的诉讼和巨额的罚款。”

销售部总监说：“进而也会影响到国内的市场推广。”

我无意听他们的讨论，这件事让我想起在美国的遭遇，当时之所以让我做出揭发的决定，是因为读哈佛时教哲学的教授讲的一句话：价值观决定行为，原则控制结果。想想真是可笑，读了两年的MBA，所有管理学方面的内容没记住多少，倒是对哲学老师的一句话印象深刻。

这句话的大意就是，你当下所有的决定都是靠价值观做出来的，但是这个决定最终得到什么结果，却不以你自己的意愿为转移。这就好比你决定跳楼自杀，伸不伸腿靠自己的价值观来决定，但伸腿后得到什么结果，这得由万有引力这种原则来决定。

殷力打断了我的回忆：“Richard，你怎么看？”

85　危机

“这方面我不太专业，但如果这件事查有实据，还是应在新加坡方面调查前采取行动，任何技术都不如道歉来得有效，把我们该担当的责任承担下来，还能留给外界一个好印象。”我看着殷力回答。

殷力看着我，我怀疑他在测量我的智商。大家沉默了一会儿，又热烈地讨论起来，Tom笑眯眯地看着我，对我表达出同情。

散会后殷力走到我面前，拍拍我的肩膀说：“小伙子，很多事情不是想象中那么简单，更何况这是在中国而非美国。”然后又用力拍了拍，非常语重心长。这让我心里极其纠结，我竟然能想出那么天真的建议，辜负了领导的栽培。

紧接着过来慰问的是Tom：“Hi，很久不见！”

“是呀，这一转眼大半年过去了，怎么很少在大楼里见到你了？”

“我被派往重庆技术中心了，这次正好出差回来，赶上了这事。”

公司在重庆大规模投资，更是把技术中心也建在了那边。

“听说那边最近动作很大，经常看到内部的招聘通告，你应该是如鱼得水呀。”我打量着Tom的气色。

“还成吧，反正我就是个做技术的，到哪里都是苦力。听说你最近也发展得很好。”

“除了把项目管理好，还顺道帮忙做做培训，所以也就经常跑来跑去的。”

“注意身体才是，这大冬天的。看来新加坡这事会比较麻烦。”Tom若有所思。

“换个角度看，危机也可能变成机会。”我想起上次自己从新加坡回来差点变成炮灰的事情。

这时Aimee打来电话，我握手跟Tom告别。

“我感冒好多了，谢谢你在杭州的照料。”Aimee说话的声音果然是精神了很多。

“分内的事，更何况我还答应了Jason。”

“听说你们今天上午在开会？”

“不愧是做HR的，什么事都瞒不过你。”我心里纳闷，Aimee怎么会这么快就知道了呢。

“没什么事吧？”Aimee试探着问。

“有没有事目前还不知道，也只是讨论一下而已。”

“跟Jason关系大吗？”Aimee问，其实不是Aimee在问，而是Jason在问，我猜。

“殷力说等Jason回来单独沟通。”这种事也不需要我说透，Aimee这么聪明的人儿大约一听就懂。

Aimee悻悻地挂掉电话，我想起了和章平的约会。

赶到章平家，他第一句话就是：“上午开会了吧？”

敢情这公司开会的事全世界都知道了。

“别忘记我还是你们公司的顾问。”章平打消了我的疑惑。

章平的太太艾米莉见我进门就冲里面喊：“Jenny，接客了！”

Jenny从房里出来说：“妈，您这中国话说得虽然很地道，不过场合不是很合适。”

Jenny笑嘻嘻地给我倒茶。章平说：“这次约你想聊聊我的一个决定。”

我立马把腰板挺直了。

“我想在国内做一个咨询公司，你看如何？”

“这个，我可能给不出建议。”

“老大在公司里培训做得可好了！”Jenny插话进来。

“我前两天才刚刚讲第一次。”我尴尬地解释。

“听他们说你原来也经常出去做一些市场推广，兼带着做了不少培训的工作。”章平说。

我不太理解这些事情跟他要做咨询公司有什么关系。

“你参加TTT那会儿，我就觉得你潜质不错。”章平看着我，如同一个考古专家端详一件古董。

“向来大家对我潜质的了解，都比我自己清楚。”我打趣道。

“虽然你现在处于培训师阶梯的第一个Level，但我相信你很快就可以成长为一个成熟的培训师。”

“培训师还有不同的Level？”

“我个人把培训师分成五个Level，第一个阶段叫山寨级。”章平说。

“对，我是这个级别。”我笑着说。

“这个阶段的培训师还处于模仿阶段，没有形成固定的授课风格，很像NIKE的商标。”

“弯勾？”Jenny在旁边问。

“Just do it！怎么做都可以，我对这个阶段的培训师建议就是‘许三多’，多听课，多搜集与课程相关的材料，抓住各种机会多讲课。”

“积累是很有必要的。”我说。

“一堂课坚持讲十年不出名才怪，一堂课坚持讲二十年不成大师才怪，一堂课坚持讲三十年不成神被人供起来才怪。”章平乐呵呵地说。

“那第二个阶段呢？”我问。

86 培训师成熟度

“第二个阶段我称之为重复级，在课程中开始融入自己的观点，尝试跟学员互动。”章平接着总结。

“我就欠缺跟学员的互动。”我反思着前几天杭州的内训课。

“这个阶段如同美特斯邦威的广告。”

Jenny又抢着说：“不走寻常路。”

“背广告你倒是很擅长。”章平慈祥地看着Jenny，Jenny做着鬼脸，伸了伸舌头。

“这个阶段的培训师我的建议就是‘钱三强’，强心，强志，强反思。因为培训师这条路并不是那么好走，随着课量的增加，什么情况都会遇到，包括至高的赞许和极度的贬低。所以心态的自我调节非常重要，强心的意思就是心理的平衡能力。强志的意思就是要有远大的目标，心中有目标，那么过程中经历点磨难也能扛下去。强反思的意思是不再像第一个阶段那样单纯地重复，而是经常回顾、反思和总结。”

“Day Day Up!”我脱口而出。

“抢我的台词。”Jenny说，“我刚要说来着。”

“那第三个阶段呢？”我好奇地问。

“第三个阶段的培训师叫固定级，开始形成自己的一些固定观点和固

定风格，而且开始大量鼓励学员参与。这个阶段就好像是——”

“今年过节不收礼，收礼只收脑白金！”Jenny模仿着电视里的广告。

“嗯，这个很贴切，固定了，轻易不改变。固定级的培训师要做到‘金三顺’。”章平说。

“哇，老爸你很潮哦。”

“顺课、顺力、顺市场。这个时候培训师可以不必追求讲课的数量，而应把重点放在开发适合自己的课程上去。”

“适合自己的课程是什么意思？”我问。

“就是与自己的性格、感觉和阅历搭配的课程。”章平答。

“那顺力和顺市场是什么意思？”

“顺力就是要借助各种力量来开发市场，毕竟再好的课程也需要有人协助推广，所以跟一些实力强口碑好的机构合作就非常重要。顺市场的意思是开发市场的同时，又要规范市场，防止过度开发。”

“第四个阶段呢？”我问。

“第四个阶段是自由级。”我和Jenny都望着章平，看他会说出什么广告来。

“动感地带！”章平说，“我的地盘，我做主！”

大家一起笑起来，章平的心态真是比我们都好，特别是对新鲜事物的捕捉能力。

“这个阶段要做到‘韩三平’，平常心，平常事，平常人。”章平说。

“听着像是和尚修佛的心法。”我说。

“这阶段的特点是培训师拥有固定而成熟的授课风格，很难被别人替代。授课所讲解的观点大部分都经过自己的验证，案例更是信手拈来，所以很容易自负，控制好自己的心境才能长久。”

章平这么一说，让我想起在机场指点江山的专家们。每隔一段时间那些大师们就会被替换掉，或许这就是章平所说的心境没有把控好的意思吧。

“当你做到一定程度后，整个市场的力量都会推着你走，因为有商业利益在里面。各种为了利益的包装都可能做出来，而一个事物或人被过度包装后，到临界点一定会破裂。”章平补充到。

“物极必反，或许就是这个道理。”我联想到做人也是如此。

“第五个阶段是什么呢？”Jenny问。

“优化级，这就像是国家电网的广告，努力超越，追求卓越。”章平说，“这个阶段的培训师不再过度关注招式的变化，而更关注道的本质，所以他们自己就能觉察很多问题，并自动进行调节。”

“您就到这个级别了吧？”我问。

“我还差得远，最多是第四个阶段。”

“那这个阶段要注意什么呢？”

“没有经历就没有发言权呀，不过我观察下来，应该是‘马三立’，立久、立位、立论。这个阶段应该考虑的是如何做得长久、江湖地位和自己的理论模型及框架。”

“像德鲁克那样的？”我尝试着问。

“德鲁克当然是属于这个级别。”章平点头认可。

“那能与之比肩的是少之又少了。”

“并不代表不可能，中国目前发展这么迅速，能够将国外的先进理论在中国落地，也就到达了Level 5。”

不知不觉跟章平讨论完了培训师成长层次，我感叹说：“路漫漫其修远兮，每个职业做到极致都不容易，我以前一直认为培训师不过是动动嘴皮子呢，现在想来真是惭愧。”

“虽然很艰辛，但也充满乐趣，所以想听听你的意向。”章平对我说，让我更加困惑。

87　酒吧里的巧遇

“我的意向？”我问。

“我这个公司分成两部分，咨询和培训，我个人的精力只能放在咨询上，而培训这部分不知道你有没有兴趣？”章平试探着问。

“呵呵，我从来没做过，而且目前在公司里做项目管理我也很喜欢。”我委婉地拒绝。

“别忙着回答，先考虑考虑。”

“晚上在这里吃饭吗？”艾米莉出来打圆场。

“不了，我晚上还有事，就不打扰你们了。”我告辞出来，今天发生的事情很多，我需要冷静。

Jenny大老远从后面开车追过来：“老大，我送送你吧！”

举目望去，这么偏僻的别墅群是没有希望打到车的，我只好半推半就地上了Jenny的车。

“老大去哪里？”

“我想想。”

“我带你去个好地方吧？”

“好呀！”我突然觉得自己是不是特别虚伪，刚还说有事来着。

“谢谢你让我找个借口出来透口气。”Jenny倒是非常善解人意。

“你爸爸这个咨询公司的事情让我觉得很突然。”

“甭管他，Follow your own heart!”

这就好比开车兜了一圈，我们又回到了起点。车停在了SOHU的门口。

有些场景就好像做梦一般，恍惚中觉得何时经历过，自己又说不出个所以然。和Jenny面对面坐在SOHU的时候，我脑袋中闪过了李静、Rick、唐旋、都妮……

“喝点什么？”Jenny把我从恍惚中拉了回来。

“Carlsberg。”

“有次在公司楼下看到你跟一个美女姐姐在一起，那是你女朋友吗？”Jenny问。

“可能也许不一定。”

“概率貌似很低？”

“不管是不是，现在她已经去了英国。”我眼睛盯着前方，好像盯着英国，心中柔软的那块地方被Jenny轻轻划过。

“然后呢？”

“没有然后！”

Jenny“哦”了一声转动着手中的酒杯，她这个年龄无法理解我的情感，虽然我自己也无法理解。

“呀，怎么他们三个也在呀？”Jenny悄悄说。

我顺着Jenny的眼神望过去，Cathy、Claude和Ben在吧台后面的座位上低头私语。

“敢情咱们办公室搬到SOHU来了。”我端起酒走了过去。

他们三个见我过来好像被吓了一跳，Cathy的脸色很快恢复平静，站起来说：“老大，我们在策划公司的元旦party呢！”

“好事情，项目部的活动由我们项目组承担。”我笑着，心想余江南这个越级管理真的是变本加厉，之前越过我安排Cathy也就罢了，这次干脆三个员工一起安排了。

Jenny也走了过来：“连周末我们都这么齐整。”

Ben和Claude站了起来，尴尬地站在哪里，欲言又止。酒吧的霓虹灯闪过，打在每个人的脸上，映射出来的表情都特别怪异。

我说：“我还有些事情，先撤了，你们聊着。”

“那我送老大回去了，下次喝酒要喊我哦。”Jenny责怪着。

我转身离开，一柱灯光照进眼里，让我分不清方向，我能分清的是同事们都在背后看着我。

接下来几天，Cathy他们几个一直神神秘秘的，估计是策划元旦party，想给大家惊喜，Jenny对我摊摊手，很无奈，我在想要不要再跟余江南郑重谈一次。

不过余江南没时间跟我谈，元旦前的几天，公司的气氛忽然凝重起来，几位高层经常在公司里行色匆匆，要么开会，要么就在赶去开会的路上。

看着他们穿梭的身影，员工们都困惑地伸长脖子观察，然后彼此再摇摇头，意思是一无所知。

直到一天下班后，Aimee给我打电话说Jason想约我谈谈。

88 出来混，迟早要还

在徐家汇的Starbucks，我见到了Aimee和许久不见的Jason。

Jason一脸的憔悴，可能是经常紧锁眉头，所以眉宇间皱纹很深，完全没有了之前的稚气和单纯。

“我想你也知道了吧？”Jason问我。

“什么？”

“公司正在调查新加坡的事情。”

“这个我知道，上周末还开会讨论过。”我说。

“我被牵扯进去了。”Jason说。

我看了看旁边的Aimee，她也是面色凝重，一言不发。

“这件事可能会被搞得很大。”Jason继续说，“如果新加坡方面追查到公司，就一定会追查到我，那我就完了。”

我点了杯浓咖啡，虽然苦，但是我喜欢浓咖啡的简单，不掺杂任何杂质。Jason点了杯摩卡，奶油、巧克力跟浓咖啡搅拌在一起，虽然带点甜味，但我不喜欢它的复杂。

“看来你是真的有问题了。”我说。

“有问题，那我也全是为了公司。”Jason嗓门挺大，Aimee用胳膊碰了碰他。

Jason压低声音说：“我们是兄弟，你会帮我的，对吗？”

“我得先知道是什么事情。”

“新加坡总理公署的那个Lee，你还有印象吗？就是你们去做培训的接口人，本来新加坡的单没希望了，李静走后，我就接了下来，去新加坡拜访的时候，得知他女儿有白血病，你知道这个病，需要很多钱的。”Jason喝了口咖啡，又皱了皱眉头。

“我送了笔钱到医院，算是帮孩子治病，Lee可能也正好急需钱，就默认了。”Jason继续说。

“多少钱呢？”我问。

Jason犹犹豫豫地瞅了一眼Aimee，然后说：“10万新币。”

“你怎么会有这么多钱？”我问。

“公司的，我肯定没这么多。”Jason说。

“那得有人批准。”

“中国区副总裁Simon。”

“有证据吗？”

“没有。”Jason苦笑着，“口头的。”

“那你也没权力挪用这么大笔资金呀？”

“是一笔推广的预算，当时Simon说让我看着办，我认为他就是默许了，新加坡的项目做成后，他还私下夸过我这事办得漂亮。”Jason说。

“跟北京的事情一样吧？”

Jason默认了，他能说什么呢？Simon这种事做得多漂亮，如果做成了自然对公司有贡献，如果事情败露了，跟他一点关系都没有，口头承诺等于没承诺。

Jason继续说："新加坡这个项目是第一笔钱。"

"还有第二笔？你还做过什么？"Aimee有些坐不住了。

"让他说完。"我对Aimee说。

"第二笔就是北京那个旅游项目，因为需要新加坡那边协助，所以我又送了第二笔，5万新币。"Jason吞吞吐吐地说。

"我听说新加坡受贿1元可以坐牢8个月，Lee这么一收就是15万新币，那罪行可不小。"Aimee摇着头说。

"现在问题的关键是，你得证明是高层命令你这么做的，否则这个罪你可扛不起。"我嘴上说着，心想Simon那是多么聪明的人，人家洗脱得干干净净，何况现在人已经去了美国做高管。

"所以我要找你帮忙，因为在北京那次你也在的，你能证明我向Simon汇报过，他电话同意我这么做。"Jason急切地看着我说。

"就凭咱们两张嘴，恐怕也无法让别人相信。"我担忧着，这一下就是两条罪名，一是行贿政府官员，二是挪用公款。

"我也找过Tom，他说无能为力。"Jason说。

"咱们该说的肯定要跟殷力他们说清楚，新加坡那边一旦要查就不可能查不出来，所以另一方面……"我没继续说下去。

Jason是个聪明人，什么事只需要点到为止，再三叮嘱让我帮他后，他和Aimee先行离开。看着他们远去的背影，我不知怎么忽然下定决心：我要帮他们！

89　七点五分

如果有些事情你想慢点发生，那么它很快就会发生。

殷力很快向我过问北京的事情，让我吃惊的是Simon也在场，那情形就跟当时做亚太区高层面谈一样。

"北京海阳区财政局推广的事情，你跟Jason当时都在北京吧？"殷力问，这次没给我倒咖啡。

“在。”

“那么送客户去新加坡旅游培训，你也知道的了？”

“是。”

“你们一起做出的决定？”

“不是。”

“什么意思？”殷力问。

“Jason跟我商量过，当时我没同意，于是他就跟其他人商量了。”我边说边看着Simon，他脸色很沉稳，依旧是董事会衬衣，米黄色领带，考究的西装，如同他做人做事，滴水不漏。

“跟其他人商量是什么意思？”殷力追问。

“Jason打电话时我在场，对方当场就同意了。”我又看Simon。

“不管怎样，你们当时是一个团队，你怎么没有阻止Jason？”殷力好像并不想知道是谁。

“我阻止了，可惜没奏效。”我既得做好防守，又得随时进攻。

“你还知道什么？”殷力问得我有些莫名其妙。

“我就知道这些。”

“好的，就这样。”殷力做出让我出去的手势。

“他其实也是为了公司……”我站起身，想为Jason辩护。

“打着为了公司的旗号来牟取私利，更何况，这根本就是在害公司。”殷力再次指了指门。

我转身出来，殷力应该也意识到了我没说出来的人是Simon，因为这种事情能批准的也就是Simon了，但是他不想深究，那么整件事就只有一个结局，黑锅由Jason一个人背，无论从经济利益还是政治利益考虑，这都是成本最小的解决方案。

我仿佛都可以预见到Jason的未来。

见我回到座位，Cathy他们停止了讨论，我问：“明天就是元旦party，你们准备得如何了？”

“万事皆备，明晚6点在香格里拉大酒店的翡翠36酒吧，邀请邮件已经发到老大的邮箱！”Cathy神气地说。

Jenny开心地站起来：“O Yeah!”

“你们要准备节目哦，到时随机抽取同事上台表演，可别说我没打招呼。”Cathy说。

我笑了笑，公司的高层可没心情玩这个。我收看了邮件，这个party他们准备的内容还真是丰富，全公司500多号人塞进一个酒吧里，想想就够热闹的了。

还有一封未读邮件是Aimee发给我的，是关于上次杭州培训结束的报告，我以为会提及Jason的事情，不过按她的行事风格，是绝对不会在上班时间沟通私人问题的。

培训的评分是10分制，分成了很多项目，我得了7.5分。后面是学员罗列出的所有建议，一共有30条，比如我培训技巧不成熟，讲解不够生动等，总之让我感觉打7.5分已经是给我天大的面子。

做内训师真不是好差事，辛辛苦苦讲个课，还要被人评头论足，刚刚积累起来的成就感顿时被这个7.5分释放一空，看来下次培训能推掉就推掉。

我问Cathy：“你参加培训多，一般都给培训师打多少分呀？”

“如果是内训师，不是太差就打9分吧，没功劳也有苦劳；但外请的老师我就偏低，一般8分吧，咱们花了钱要求得高些。”Cathy扬起头说。

“好，好。”我回应着，看来我属于差得不行的那种，虽然告诉自己别放在心上，但心里还是自动空出块地方存放了起来，我知道它时不时会跳出来。

这件事很快随着元旦party的到来被暂时遗忘了。

我一直觉得各种party就是提供暧昧的机会，要么暧昧别人，要么被别人暧昧。

殷力首先发布了新年贺词，格式无非是“感谢—但是—希望”。以我的经验，老板说“但是”这个词前面的话都是废话，而“希望”一般是对“但是”前面那个“感谢”的否定。这很快就应验了，“但是公司利润受到了影响，所以今年的奖金可能未必如往年丰厚，希望各位同事多多谅解。”

于是晚会就在一种悲伤的情绪中开始，越是悲伤，人就越疯狂，反正奖金都可能是悲剧了，那至少要吃好喝好玩好，狠劲地折腾。人，其实，是一种矛盾的生物。

大家在爵士乐中觥筹交错，Cathy宣布着随机抽取的获奖名单，据Cathy说大家的中奖概率是90%，我与各种概率都没什么缘分，果然抽到最后也没听到我的名字，Jenny得了一部iPhone，兴奋得在台上又蹦又跳，下来又把我当钢管跳了半天，看得Ben和Claude目瞪口呆。

我趁着混乱搜寻了全场，也没见到Jason和Aimee的影子，这时灯光渐渐暗下来，激烈的音乐响起，平时衣冠楚楚的同事，这会儿该抽筋的抽筋，该痉挛的痉挛。

我端杯酒坐在角落里，奇怪于所有人都不觉得累，老板肯定也奇怪，怎么上班时候人人都说辛苦，蹦起迪来却生龙活虎。12点刚过，我的手机也开始乱跳起来，祝福短信接踵而至。

首先收到的是唐旋发过来的，她写道：12点前我就编好短信，然后把手机捧在手里等待12点，希望我是第一个发给你祝福的人，新年快乐，健康幸福，在北京等你的唐旋。

我刚要回复，Jenny端着酒凑了过来：“老……老……大，新……新……年快乐。”一听这动静就是喝多了，她把酒杯往我面前的桌上一放，就靠在我身上，吓得我连连往后躲。

这时认识的不认识的，熟悉的不熟悉的，都纷纷过来碰杯祝福，看到我身边斜躺着一个美女，眼神一个比一个暧昧，比我这身边有个美女的人都暧昧。

不知道几点钟开始，人慢慢散去，我看着旁边酩酊大醉的Jenny，不知如何是好。

我心想一定要趁大家不注意的时间带Jenny离开，然后把她送回家，可是刚扶Jenny到电梯口，就看到Cathy他们三个，我看着他们，他们看着我。这时Cathy起身帮忙按电梯，我边进电梯边说：“策划得不错，主持得也好，我先把Jenny送回家去，你们玩得开心！”

电梯门还没关上又再次打开，殷力迈步走进来，我的表情肯定非常荒诞，幸亏喝多了脸也是烫的。殷力摇摇晃晃满嘴酒气地对我点了点头，我勉强挤出笑容。

出了电梯我慌不择路地打了辆出租车，朝Jenny家飞奔。Jenny靠在我身上发出哼哼哈哈的声音，出租司机不时借着后视镜观察着，以确定我们没有进行非法交易。

刚到Jenny家门口，她就吐了我一身，章平和艾米莉不断地道歉，进屋拿毛巾帮我擦了擦，我转身又钻回出租车，司机见我出来疑惑地看着我，半开玩笑地说，还真走呀？

我也懒得解释，忙不迭地给唐旋回了个短信：新年快乐，北京平安。

唐旋很快就回复：收到你的短信就很满足了，我安心地睡了。

敢情她一直在等我的短信，我一看时间：凌晨4点半。

尘埃落定

91 封嘴

新年上班的第一件事，就是Aimee打来电话，说Jason今天早上被警方带走协助调查，问我有没有熟悉的律师。我扳着手指头数了数所有认识的人，忽然想起了Leo，离开美国前曾经想问他借钱，结果他用留言糊弄我。我就认识这一个懂法律的，还在美国。关键时刻，总是恨自己认识的人少。

我赶紧翻了翻电话，幸好当时没一气之下删掉，一个人永远不知道什么时候会需要别人帮忙，所以忘掉对方的人没关系，但一定要善待他们的电话号码。

“Hi，还健在不？我是Richard！”竟然一拨就通，看来大家远离了利

害关系，连接电话都快。

“Richard! Happy new year!”Leo竟然还记得我。

“谢谢你没换号码！”

“你给我的电话留言我收到了，还没来得及回复。”Leo笑着说。

“我一年前给你留的言，你要是没收到就见鬼了。”我说，“这次不找你借钱，我一个朋友最近遇上了官司，不知能帮忙吗？”我大约说了下情况。

“我可能帮不上忙，不过我有一个上海的律师朋友，我把电话给你，你联系看看。”Leo这次总算没推脱。

我赶紧把号码记在本子上，并约定去美国请他吃饭，他说：“鬼才知道你什么时候能兑现，我这个月就被派去英国了，要请也得到英国来。”

听到英国两个字我心里咯噔一下，因为我所有关于英国的印象，都是关于一个人。

我满口答应着挂上电话，把号码给了Aimee，并千叮万嘱地说有任何进展都跟我联系。

Aimee后来再没找过我，余江南却主动找我了，不过不是要讨论关于他越级管理的问题。我跟他进了一个会议室，看来是元旦他假期没过好，印堂都发黑。

“Jason的事情你知道了吧？”

“知道。”

“你当时也在北京，对吧？”

“是的。”

“你们是一个团队，听他们说你曾经阻止过Jason，但是，你知道，毕竟你们是一个团队。”余江南看着我。

“什么意思？”

“这件事情对公司影响巨大，虽然我也知道你工作做得非常好。”余江

南就差说出——所以我们准备让你做炮灰了。

“我明白，不过你认为公司把我们几个职位这么低的人干掉，来平息外界的质疑，大家能相信吗？”我问。

“这个就由高层来决定吧。”

“那公司准备怎么对付我们呢？”

“Jason肯定被公司开除，所有责任都将由他承担，Tom和你将会被降级处分，你不能再担任项目经理的职位。”余江南看着墙角说。

我冷笑着。

“关于你跟Jenny的事情，我也就不追究了。”余江南继续将我的军。

“我跟Jenny什么事情？”

“你难道没听到公司里传闻你潜规则下属吗？”余江南奇怪地问，好像只有我自己不知道。

“无稽之谈，你不会也相信吧？”

“人言可畏，所以还是注意的好。”余江南这个意思就是，诬陷我，还不带给解释的。

“那我该谢谢你了？”我继续冷笑着。

“当然前提是你要认同一个事实，所有事情都是Jason自己决定的，是他一意孤行，背着公司对新加坡官员行贿。”余江南说，其实我相信这些是公司高层借他的嘴说出来而已。

“那我降级去做什么？”

“Cathy会接替你担任项目经理，你将继续做项目组的助理项目经理，也就是Jenny目前做的工作。”

“Jenny呢？”

“听上面说Jenny也会有工作变动，我还不太清楚，如果你没意见，这个决定两周后会公布。”余江南说。

这个圈子绕得够大的，虽然过程很复杂，但结果很明确。

“如果你没意见，走出这个门，我们的口风都要一致，因为接下来肯定会有很多媒体来报道，我希望你的说法跟我们的要求是一样的。”余江南说。

古代封一个人的嘴都要许以高官，我倒好，被人降职，还顺道封了嘴，我心中还得对这个决定感恩戴德。

想想都觉得侮辱，不过这次我不主动提出离职。回到办公室我就给殷力直接发了一封邮件，把北京事情的前因后果洋洋洒洒写了500多字，每个字都饱含了我无尽的鄙视，和对处理结果的无比鄙视。要是在古代我即便不是咬破手指来写，至少也是泪水点点。

我期待着能发生点什么。

92　终身名誉总裁

等待殷力回复邮件的几天，Cathy他们几个继续神秘着。

Coffee Break的时候，Jenny跟我说：“听说老大你的职位要变动。”

“江湖传闻，不可信。”我装作若无其事。

“偶然听另外几个同事说起。”

“公司要是调动肯定会先通知我的。”我自己都觉得逻辑不通，有什么事，当事人一般都是最后知道的。

不过让我奇怪的是，Cathy积极准备代替我的位置是可能的，Ben和Claude那么积极参与做什么？即使Cathy升职了，也带给不了他们任何利益。看客的心理真奇怪，明明跟自己没什么利害关系，却鞍前马后忙碌着，或许只是想得到参与的快感，一种改朝换代的快感。

殷力最终也没给我回复邮件，只是公司突然发了一个通告：

美高全球副总裁，原中国区副总裁Simon由于身体健康原因，将不再担任美高任何职位，美高为了表彰Simon多年来对公司发展作出的贡献，授予Simon“美高终身名誉总裁”职位。

外企的终身名誉总裁这个职位，一般就是用来给开除高层一个冠冕堂皇的理由。

让我奇怪的是自从收到这个通告后，项目组忽然没有了之前的神秘，但却来了一个突然，Jenny向我提出了辞职，理由与Simon差不多，也是由于身体健康原因。

“你这生龙活虎的样子能有健康原因？”午餐时我问胃口大好的Jenny。

“我爸爸的咨询公司注册了，他忙不开，我想过去帮他分担培训那部分工作，总得想个理由吧。”Jenny很坦白。

“那你可以直接说这个原因嘛！”我不理解。

“你见谁的离职理由是真的？”Jenny问得我无话可说。

“没有回旋的余地了？”

“差不多已经决定了。”

“其实在美高也有不少发展机会。”我挽留道。

“我知道。”Jenny笑，“但这不是我想要的生活方式，按部就班，每次看到Cathy，我几乎就可以看到我的未来。”

“每个人的人生取向不同，或许她乐在其中。”我说。

“或许吧，我不想这么耗下去，你能理解吗？”Jenny看着我。我承认，她此刻比我有勇气，这种勇气就如同当年我从美国基金公司辞职时所表现出来的一样。

“如果你已经想好了，那我只能祝福你。”我端起手中的白水，做出要干杯的动作。

“将来还需要你多多协助呢，我爸爸说过，你天生是个做培训师的料。”Jenny端杯跟我碰了一下。

天生做培训师的料，这个判断不知道怎么得出来的，我笑了笑，脑子

里想起了那个7.5分。

Jenny办理交接的一个月里，如同Rick离开公司时一样，所有的权力都被保留着，邮箱、门卡，以及各种密码。公司对人的信任，让你感觉从一而终，前提是你别陷入到各种漩涡中。

Jenny离开公司的那一天，我送她下楼，她笑，那是我第一次强行把自己的眼睛定格在她的脸上，近乎男生的短发，清秀的脸庞没有丝毫化妆的痕迹，长而直的眉毛透露出坚毅，装点着满脸的稚气。

Jenny笑了笑："老大，那我走了。"

"好！"

"需要你帮忙的时候，我可就直接打你电话了。"

"好！"

"谢谢你在公司里对我的关照！"

"不谢！"

"那我走了？"

"好！"

Jenny转过身走了几步，又回过身，笑笑，然后径直离去，毅然决然。

看着Jenny远去的背影，我心生怅然。所有的旅程都有一个终点，只是你不知道谁会最终陪伴你到达那个地方。能有人在路上陪你走一段，一起看风起云涌，依然无憾。

前方的某个分岔路口，你们可能会分道扬镳，为了各自心中的那个终点。如果可以在未来的某个路口再次相遇，那绝对是天大的缘分。

我抬头看着楼下公司的名字，一个个烫金发亮，镶嵌在干净的没有一丝尘埃的大理石墙壁上，容不下丝毫温情。

我深深地吸了口气，让自己恢复平静，控制着脸部的肌肉恢复微笑的表情，转身去按电梯，这时电梯里出来一大群人，殷力、余江南等所有高管用英文交流着什么，不知道的还以为是皇帝出巡呢。

“Richard，今天是Jason开庭的日子。”余江南看到我说，语气倒像是去参加一个让人期待的party。

“你也跟着吧！”殷力向我招了招手。

我摸了摸口袋以确定带了身份证，心想你们不让我去，我也会去的，只是今天忙得差点忘记，这样正好让我搭个顺风车。

“你坐我的车吧！”殷力指了指我说。

93　法院旁听

“你的邮件我收到了。”殷力坐在旁边悠悠地说。

“嗯。”

“我相信你写的都是事实，而且目前看来，在对这个事件进行讨论的那次会议上，你所提的方案看似很简单，却是最有效的。”殷力继续说。

“我也不太懂。”

“这段时间我们耗费了大量精力来处理这个危机，发现绕了半天，却还是回归了原点。所有的努力和公关，最终结果和不努力是一样的。”殷力说。

“大道至简。”我不知道怎么想起这个词。

“没错，大道至简！刚才你看到的所有高管，都不愿意承认我们公关的失败，但我决定接受你的意见，开诚布公，坦诚相对，该承担的我们承担，该负责的我们负责。”殷力眼睛看着窗外。

“您已经开始了。”我说。

“什么？”

“关于Simon的邮件我收到了，一定是您采取了行动。”我说。

“哈哈，小伙子，我没看错你，是我对总部提交了报告，但是你知道，美国公司有自己的一套行事策略，高层不会轻易允许曝出丑闻，所以折中的方案就是那样。”

“嗯。”

“Jason，我们会在力所能及的范围内帮助他，我已经责成公司法律部派出最优秀的律师来协助，不过，Jason自己请的律师据说也是上海数一数二的。”

“嗯。”

“另外，关于你的调动问题，我没有批准。”殷力说。

怪不得我都等了一个月，也没宣判。

“好好干，我看好你！”殷力重复着第一次见我时说的话。

车很快到达了法院，殷力的助理收集了所有人的身份证去办理旁听证。余江南隔老远奇怪地看着我，眼神中透露出无数个为什么，最难受的莫过于，为什么我可以跟老板坐一辆车。

走进法庭我看到了坐在前排的Aimee，焦急地伸长了脖子左顾右盼。法官宣布带嫌疑人上庭，Jason穿着一件黑色的羽绒服，映衬的脸色愈发憔悴。头发好像从被带走后就没打理过，一束一束地贴着头皮，眼睛红红，充满了焦虑和恐慌。谁摊上这种事，也不会比Jason好多少。

Jason代理律师的口才果然了得，行贿的钱活生生被说成了人道主义援助，煽得大家眼泪汪汪，恨不能自己也马上捐点钱给远在新加坡的Lee。

但，法律不能被煽情替代。法官当庭宣判Jason行贿15万新元，触犯《刑法》第390条规定；挪用美高公司资金，触犯《刑法》第272条规定。但由于在追诉后主动交代了所有行贿行为，并且公司针对挪用资金罪放弃追诉，所以宽大处理，判处有期徒刑1年，缓期2年执行，当庭生效。

法官读完宣判书，Aimee放松地靠在椅背上，我转头去看殷力，他表现得似乎一切都在意料之中。Jason则两手拂面，然后仰头长出一口气，脸部僵硬的肌肉开始松动。

律师办完手续带着Jason走出法庭，Jason热烈地拥抱着Aimee，这时阳光照射着路边的积雪，显得很温暖。

Aimee看到了我，赶紧带律师走到我面前为我们介绍说：“这位是美国

Leo的律师朋友。这位是Leo的朋友，就是他介绍您给我的。”

“非常感谢您的帮助！”我握住律师的手。

“Leo在美国帮过我的大忙，我就当是还他一个人情。”律师乐呵呵地说。

“律师代理费一分都没收。”Aimee补充着。

“这些就都别说了。”律师又转身对Jason说，“希望你吸取这次的教训，年轻人以后的路还很长，吃一堑长一智。不过我要提醒你的是每次做事情前都谨记一句话，短期决定靠自己，长期决定看结果。好了，我走了。”律师的这番话，让我猛然想起“价值观控制行为，原则决定效果”这句话。

我们千恩万谢地送走了律师，Aimee对我说：“最该感谢的人是你。”

“可别这么说，我只是给了一个号码而已。”

“律师是你介绍的，公司放弃追诉也是你帮忙的。”

我迷惑地挠了挠头。

“殷力约Jason谈过一次，是因为你发的一封邮件感动了他，所以他才建议公司取消了对Jason的追诉。”

我转身找殷力，已经不见了踪影。我从心底里对殷力说了声谢谢，因为他把我从对人的几尽失望中拉了回来。

94　公司类型

随着Jason案子的终结，大家紧绷的弦也松弛了下来。由于公司在该事件上的坦诚，引来了媒体一致的肯定。新加坡的Lee听说入狱判刑，公司当然也交了一大笔罚款。

春节前，章平邀请我参加咨询公司的开业酒会。Jenny穿一袭白色长裙站在门口，脖子上戴了一串珍珠，鼻梁上不知道什么时候多了一副黑框眼镜。

“你能来，我和爸爸都很开心！”Jenny端着红酒在旁边说。

“一位是我的恩师，一位是曾经帮我忙的战友，哪有不来的道理。”

“公司在南京西路的嘉里中心，以后多来坐坐。”

“一定常去取经！”

“我今天还要特别感谢你一下。”Jenny跟我碰杯。

“什么？”

“Ben和Claude都曾经对我表示过好感，但是我利用你的掩护逃脱，他们一直以为我们有问题。”

“啊，你——”

“嘿嘿。”Jenny狡猾地躲去一边。

“Richard，欢迎欢迎！”说话间章平走了过来。

“恭喜！”

碰完杯后章平低声说：“那个位置我可是始终给你留着！”

“我何德何能，我只能在公司里混口安稳饭，创业的事连想都不敢想。”

“我活了五十多年，就总结出三个字，不一定！”章平说完哈哈大笑。

“对对，不一定，连不一定都不一定！”我也笑。

“以后有培训课程，我可会直接找你哦。”Jenny在旁边插话。

“只要不怕我砸场子，胆子大的直接找我。”我拍着胸口说。

不怕砸场子的是Aimee，话音刚落，Aimee就电话告知我继续外出培训，给重庆技术中心。

“不成，我死都不做培训了。”我咬着牙说。

“不过，要是不培训你会死。因为是Tom直接点名要你过去的，你的老熟人！”Aimee呵呵地笑着。

“Tom本身就是培训专家！”

“可是他不讲项目管理，下周六，还是我们一起去，为了报答你之前的帮忙，我请你吃重庆的正宗火锅！”Aimee说。

“我想想。”

“别想了，就这么定了，我一会儿订机票。”Aimee很快把这事包办了。

我无奈地摇摇头，对旁边的章平说：“上次我给杭州分公司培训，只得了7.5分。”

“分，很重要吗？”章平问。

“不重要吗？”

“得分的确很重要，它是衡量课程效果的一个因素，但衡量的重点不在于评估，而在于改进。”

“什么意思？”

“还记得我讲课中关于竹子的故事吗？”

“记得。”

“如果一棵竹子就是一个人的一生，那么每一个节点就代表着一次成长，允许别人成长，当然也要允许自己有成长的机会。”章平笑着说。

这话竟然与Aimee说的一样，在上海飞往重庆的飞机上，Aimee一张嘴也是这句话：允许自己有成长的机会！

“好吧，我让自己再成长一次。对了，我之前的一个下属出去做培训公司了。”

“Jenny？”

“你怎么知道？”

“你们团队中能有胆量出去创业的，也就是Jenny了。”

“为什么？”

“别忘记我是做HR的，专门看人的。”

我点点头。

“不过，现在培训公司竞争激烈，也不好做呀。”

“怎么说？”

“我总结市面上的培训公司，一种是版权型，一般通过高标准化的课程来弱化培训师对课程的影响。这种类型的公司优点就是有版权的门槛，而且老师可以批量培养；缺点就是过分标准化而牺牲了培训师的个性，虽然课程质量不会太低，但也很难做到很高。”Aimee总结说。

“还有其他类型吗？”

“另一种是平台型，他们的做法就是搭建一个销售平台，雇上无数的课程销售代表，所有培训师的课程都是他们销售的产品，最常用的手段就是学习卡。这种公司的优点是专心做销售，可以节省课程研发的成本，缺点是进入门槛低，容易被人复制，而且课程体系的系统性也是个问题。”

“还有呢？”

“还有一种是讲师型的，一般会独家拥有几个有名气的培训师，然后利用培训师的口碑进行推广。这个类型的优点是他所拥有的稀缺资源——培训师，缺点也在于此，客牛就欺店，所以到最后往往就赚个手续费。”

“不会还有其他类型吧？”我在Aimee面前显得一无所知。

“第四种类型是客户型的，他们的重点在于客户，在于行业，比如专门为中国移动服务的培训公司，或者专门为国家电网服务的公司。这种公司的优点是跟客户建立了战略合作关系，更能对症下药帮助客户成长；缺点是受行业利润影响大，如果行业出现低迷，那么转型就很难。”

“这么多学问！”

“别急，还有第五种，叫课程型。这种公司聚焦在某一个领域的课程上，比如销售，他们会围绕销售开发出一系列课程，大客户销售技巧、零售客户销售技巧、通信类客户销售技巧等。这种类型的优点是焦点集中，所以显得最专业；缺点就是需要涉足大量的行业，所以开发成本就很高。”

“看来还会有。”

“最后一种是四不像型，这种类型雇几个人，扯几通电话，就可以开张营业，他们的信条是包治百病，什么课程都接。”

“这种类型不会有什么发展吧？”

“国内企业数量巨大，需求也多种多样，当然，培训大部分也做得不够专业，所以就给了种类型的公司一些机会。他们的优势是灵活性强，服务到位；劣势就是没有自己的核心竞争力。”

“这么一说，我还真不知道Jenny那个公司是什么类型了。”

Aimee说：“下次遇到她，你可以问问。看，重庆到了。”

95　当事人，而非旁观者

到重庆的第一件事当然是吃火锅，不过我感觉过马路的时间比吃火锅的时间还长，路上的车飞快，我架着Aimee的胳膊到马路对面时，她的腿都要软了。

可能是由于吃了火锅的缘故，我火气很大，特别是对第二天培训的负责人。

培训的对象是技术中心的一个部门，Tom给我们介绍认识后就匆匆离开了，于是由这位部门负责人开场。

首先该负责人把自己对培训的认识讲了30分钟，然后又把自己对项目管理的认识讲了15分钟，我一看表一个小时快过去了，以为总算可以开始讲了，没想到他开始带领大家唱《隐形的翅膀》，他带学员唱也就罢了，还邀请我一起唱，我看到Aimee在后面也是唱得一愣一愣的，唱完后培训才正式开始。

我开始讲课后，该负责人就出去了，中场休息时，他又从后面走了进来，说为了提升大家的学习兴趣，再来唱一首《我的中国心》。

大家表明完忠心，我讲了半个小时后也差不多该中午下课了。

午餐时，该部门负责人带了四个人陪同，他介绍说是部门的内训师，要他们多向总部派来的专家取经。

我说："其实您就很专业了，我们比您差远了。"

"小伙子怎么这么谦虚呢，难得来一次重庆，你们四个，每人问Richard老师两个问题，不准多啊。"负责人吩咐完，就埋头开始吃饭。

我刚要把菜送到嘴里，一个人问："请问，你是怎么走向内训师这条路的？"

我只好把筷子放下："巧合吧，这个得问HR。"

我无限哀怨地看了看Aimee，Aimee用碗挡住自己的脸，笑得连碗都快拿不住了。

"那么请问，你认为做培训师最重要的是什么？"

"身体，没身体啥课也上不成。"

这个人说："我的问题完了，该你了。"他捅了捅下一个人。

下一个人问："请问，你对公司目前的培训怎么看？"

我俨然在答记者问，一一回答完八个问题，转过头问打着饱嗝的负责人："还有您的两个。"

"我就先算了，主要是他们成长。下课的时候我问了问学员对上午课程的反馈，总体反应不错，就是他们觉得内容少了点。"

"是呀是呀，是少了点。"

"要不下午多一点案例，你知道，实战很重要的。"

"没问题。"

"下午听课容易发困，这个你不用担心！"负责人很义气地拍拍我的肩膀，"交给我！"

我差点把饭喷出来，Aimee吓得眼巴巴地看着负责人。

下午讲课前果然把我们吓住了，负责人用一个小时讲了20张幻灯片，幻灯片的内容是清朝的历史和各代帝王的情况，最后要结束的时候说："看到大家对这部分内容这么感兴趣，下次开会时我可以再多讲讲。"

这时下面一位学员很不应景地大声打了个哈欠。

负责人说："有个别学员困了，这样，我们再唱一遍《隐形的翅膀》，这次由Richard老师来领唱。"

我嘟囔着："我卖课不卖唱。"

Aimee在后面朝我做了一个忍的动作，好吧，我忍。

下午课程要结束的时候，负责人第一时间出现在了讲台上，对课程总结了15分钟，他显然不放过任何一个讲话的机会，他在发言中反复强调这个叫知识落地。

然后他又辛苦地盯着每一个人打完评估问卷，在旁边翻看着，最后深情地对我们说："从学员打分看出对老师评价还是不错的，就是对课程内容，大家好像不是太满意，不过没关系，你们对我们这边的情况也不是太了解，我相信来日方长。"

我说来日方长个鬼，但没对负责人说，是对Tom说的。

Tom笑着说："委屈你们了，这个部门负责人的风格我知道。"

"知道还让我们来？"

"我以为你们可以有好的办法呢！"Tom不好意思地说。

"怪我们考虑不周，没控制好场面。"Aimee在旁边表示着歉意。

"我以为你们可以有好的办法呢！"Tom这句话牢牢印在我的脑海中，将我的思维模式完全颠倒了过来。客户怎么表现都可以，但我们应该有更好的办法来处理，而不是站在旁边看笑话，我们是当事人，而非旁观者。

96 婚礼

Aimee回上海的路上对我说："相信有过重庆这次经历，以后你什么场面都可以应对了。"

意思就是，这个场面她也是绝少遇到。

我确实没再遇到过。2008年春节后，我把项目组的更多事情交给

Cathy来负责，而我则腾出精力给公司做了十几场培训，培训的经验也变得越来越丰富，感觉如鱼得水。

我甚至喜欢上了这种生活方式，拎行李出门，赶飞机，打车，Check in，讲课，Check out，拎行李进门……每天呼吸着人造空气，喝着酒店里的人造果汁，偶尔会接到唐旋的短信，我想她和我的生活方式差不多。

我总结，选择这样一种生活方式，或者说是这样一种工作方式的人，个个身怀绝技，穿行于各个城市，传播着各种理念，他们神龙见首不见尾，他们就是“在云端”（一部美国电影）一族。

直到有一天，我刚飘到北京分公司，Aimee给我打电话说，她跟Jason五一结婚，通知我不要错过，特别叮嘱人错过可以，红包不能错过，只收现金，谢绝刷卡。

Aimee要跟Jason结婚，余江南要跟我“离婚”。

从北京回到公司，余江南在办公室遇到我，劈头质问：“你是属于项目部还是属于培训部？”

“项目部。”

“你出去培训，有没有想过给我打招呼？”

“有，所有的工作安排我都发到了你的邮箱，而且你都批准过。”

“你要是这么喜欢培训，你就去培训部好了！”余江南临走前放下狠话。

“培训部随时欢迎你呀！”Aimee婚礼现场给我敬酒时对我说。

“别开玩笑了，我也觉得培训占我的工作时间太多了。”我说。

“所以，你该做出一个选择了。”Aimee还没说完该选择什么，Jason就打断了我们的对话。

“兄弟，我有今天，可是全靠你！”Jason醉醺醺地说。

“既然是兄弟，你客气什么？”

“不，亲兄弟，明算账，所以今天你得喝三杯酒，否则就不是兄

弟！”Jason把手搭在我肩膀上说，“更何况我老婆喜欢的人是你。”

Aimee在旁边脸红红地说：“别瞎说！”

“谁瞎说了，我当时追你的时候，你就说要不是Richard有女朋友，也不会跟我好。”Jason大声说。旁边的人都停下说话，现场一下子安静下来。

Aimee大声说：“大家喝酒！喝酒！Jason喝多了，在和他兄弟开玩笑呢。”

Aimee吆喝了旁边几个人把Jason架到了隔壁的沙发上躺下，回来满脸歉意地对我说：“对不起！”

“没关系！”

“刚才他说的——”

“我就当真的听了，一切都过去了，我祝福你们！”我端起一杯白酒，一饮而尽。

“自从上次那场官司后，他就去了一家美国的培训公司做市场总监，市场开拓的压力很大，所以情绪一直不是很高。”Aimee解释着。

“培训公司？”我问。

“是呀。”

“什么类型的？”

“版权类吧，哈哈。”Aimee会意地一笑。

我从来没觉得培训公司离我这么近过，只是忽然间身边齐刷刷都是培训公司的人，章平、Jenny、Jason，剩下一个Cathy还是在公司里负责培训的。

“可惜Jason不是做培训师的料。”Aimee轻轻摇了摇头，头上的皇冠颤颤巍巍。

“那什么料才能做培训师呢？”

“最起码要具备三心二力。”

“三心二意？”

“三心二力！”Aimee又重复了一遍。

“什么意思？”

“三心是爱心、好奇心、专注心，二力是学习力和身体力。”

“爱心是内动力，好奇心是拉动力，那专注心是什么意思？”我不解地问。

“专注心正是Jason所不具备的，专注意味着耐得住寂寞，过程上的寂寞和内容上的寂寞。培训的路上会让人感觉很寂寞，没有使命感的人很难坚持；内容上的寂寞指对某一个课题的坚持，而不是万金油。”

我点点头，也不自觉地对照了下自己。

“你们蜜月打算去哪里呀？”这时旁边一个人问Aimee。

“四川吧，一直想去，难得有这么长的假期，我跟你们说呀，我长这么大还没见过熊猫呢。”大家哈哈大笑起来。坐在前面的亲友喊新娘子过去敬酒，我也借故离席了。

在让人羡慕的环境里不能待太久，否则只会心生嫉妒。临渊羡鱼，不如退而结网，这叫换个角度。只是我能结好网，哪里才有鱼呢？

97　四个问题

婚礼结束后没多久，Aimee和Jason就去四川蜜月旅行了。

唐旋短信说新片子开拍，要去很偏远的地方封闭拍摄一个月。她说到时候有没有电话信号还很难说，所以提前给我打个招呼。短信成了我跟唐旋沟通的常态，想想半年都没通电话了，一直是文字上的交流，忙完这段时间，我得打电话问问这丫头到底在忙什么，搞得这么神秘。

自从Simon离开公司，Cathy的工作状态忽然被激发了出来，丢掉幻想的女人才会坚强。

Ben跟Claude的工作被她安排得井井有条，我除了看他们的项目报告

和跟各部门沟通，存不存在好像意义都不大。

余江南会定期不定期地过来发飙，发飙的内容有时候确定，有时候也不确定。

所以，这让我想起了Aimee那句话：你该做出一个选择了。

我该做出怎样的选择呢？

人的幸福在于有的选择，人的痛苦也在于必须有所选择。

我把困惑告诉了章平，虽然知道他肯定会建议我去坐他留给我的位子。

“这个问题很简单。”章平电话里说。

“很简单？”

“你只需要安静地问自己四个问题。”

“哪四个问题？”

“第一个是，你在公司里还有提升的空间吗？”章平问。

“好像暂时看不到，目前都是一个萝卜一个坑。”

“第二个问题是，你的直接主管身上还有你值得学习的地方吗？”

余江南虽然有不少优点，比如对事情的执著等，但我能效仿的地方好像并不多。

“第三个问题是，你目前的工作能发挥出自己的优势吗？”

“怎么判断呢？”

“就是你对所做的事情，经常琢磨，肯花时间，肯下工夫，喜欢钻研，容易获得满足和成就感，那就说明目前的岗位跟自己的优势相匹配。”章平解释说。

“项目管理和培训，我目前可能更喜欢培训。”我不得不承认这个现实。

“第四个问题是，目前你在公司所拿的薪水，在同行业中是否属于中

上水平？”

“这个应该可以。”

“这四个问题如果回答都是No，那做出新的选择肯定是义无反顾，如果有一个是Yes，那就问问自己，这个回答Yes的问题是否自己最在乎，如果是，那就留下来不要再抱怨，因为已经得到自己想要的了。”章平说。

这四个问题，只有薪水问题回答是Yes，MBA毕业的我还在为薪水工作，也难免寒碜了点。不过在上海这样的城市要说我不在乎，那绝对是虚伪。

我沉默着，章平电话那头说：“钱所带来的动力很快就会丧失。”

“没错。”我现在都感觉快丧失殆尽了。

“看来你需要做出新的选择了。”章平说。

“这个新的选择，你有什么建议吗？”

“可以考虑做自由职业，独立培训师也不错。”

“这个职业有安全感吗？”我问。

“现在国内企业都非常重视培训，我都没想到需求会这么旺盛。”章平语气轻松地说。

“可是我的水平……”我犹豫地说。

“你知识体系很健全，又在美国的企业里熏陶过，国内企业恰恰缺少这部分的经验。”章平说，“我们培训这块业务最缺的资源就是培训师。”

跟章平通完电话，我第一个想征询意见的就是Aimee，一看表，五月十一日，人家还在四川度蜜月呢。我把Aimee当做了一个随时可以沟通的朋友，可是，现在这个朋友已经结婚了。

第二天，余江南又不定期来发飙了。

“Richard，今天中午之前要提交的报告怎么还没给我？”

伴随着余江南的吼声，我感觉整个大楼都晃动了一下，带来一阵头

晕，胸口恶心得让眼睛发黑，难道余江南练成了狮吼功？

不知道谁喊了一句：“地震了！”

余江南肯定后悔死了这么大声讲话，连地都震了。我定下神来，才发现真的地震了，大家乱哄哄地朝楼下跑去。Cathy慌乱中去按电梯，我一把抓起她的胳膊：“走楼梯！”

我们气喘吁吁地跑下楼，下面全是哆哆嗦嗦的人，一个个抬头看着楼上，我很纳闷，地震不是应该看脚底下吗，看楼上有什么意义？

“到那边的广场上去，别靠楼这么近！”我抬头一看，余江南推了我一把。

我一看表：14点30分。

98　地震

大家在广场上等了好一会儿，很多人陆陆续续回到办公室，Cathy惊魂未定地活动着自己的胳膊，估计快被我拽脱臼了。

上网一查，新闻说14点28分四川发生特大地震，震级未定。

很多人靠在座位上深呼了一口气，我的气刚出到一半就咽了回去，然后咳嗽了半天，憋得脸通红。大家都看着我，不知道什么事情让我这么激动。我赶紧掏口袋里的手机，没抓稳，手机滑在地上，手机卡、电池都摔了出来，我快速拼装，去查Aimee的电话，Aimee和Jason还在四川旅游！

“您拨打的电话暂时无法接通，请稍候再拨！”这个声音从来没让我如此绝望过。

再打Jason的电话，得到的答复是一样的。

我用手挠着头，新闻里“特大”两个字刺激得我头皮发麻。

“有家人在四川的吗，赶紧打个电话问问情况！”余江南过来跟大家说。他没有想把飙继续发下去的意思，朝我微笑了一下，毕竟是刚刚一起经历过生死的同事。

大家纷纷打起电话来，办公室里问候声此起彼伏，这时每个人的电话连接着各自的亲人，甚至连Ben和Claude也给台湾和新加坡去了电话。

我问完家里人，总觉得有什么人还需要联系，对，唐旋！她短信说去了偏僻的地方，会不会在四川？

电话得到的回音同样是无法接通，接下来几天我抽空就轮番着拨三个号码，不通，接下来一周还是不通。

随着新闻里关于地震死亡数字的增加，我的心情逐渐低落。

晚上睡不着时，我突然做了一个决定，去四川找他们！当我把这个决定告诉余江南时，他的嘴张了很久没合拢，最后吞了一下唾沫说："我支持你的决定！不过——"

"没不过，必须过，我最要好的三个朋友都可能在四川，我必须去！"

余江南怔怔地看着我："好，我批准！不过——不过你不能空手去。灾区那边缺药，你帮我们带些过去，我申请一笔经费。"

"谢谢你！"

大家听到我要去四川的消息后都非常激动，下班的时候我的桌子上已经放了一堆的钱，没有人留名字，也没有人说什么。

Ben和Claude下班帮着我采购了两箱子的药物，打好包，封好箱，送我到机场去赶一个加班的午夜航班，临走前他们分别拥抱了我，说："老大，早点回来！"

自从Jenny走了后，就很少听到"老大"这个称呼了，我冲他们笑着点点头。

飞机上大部分是赶去救援的消防战士和志愿者，我问旁边的一个消防战士："汶川离成都远吗？"

"这个你都不知道？"

我抱歉地笑笑。

"差不多100公里吧！"他说，"你去汶川做什么？"

“我三个朋友可能在四川，我要去找他们。”

“你知道大约的位置吗？四川那么大，你怎么找？”

“我也不知道，我是想先到汶川，把公司员工捐的药送过去，再做其他打算。”

“去汶川现在很不方便，到时候你就跟着我吧！”

“谢谢！”

“没关系，大家都是去救人嘛！”灾难让人们距离变得很近。

成都机场有接消防队的大巴，那人把我一把拉了上去，我就迷迷糊糊睡着了。

不知道过了多少时间，有人把我推醒，说汶川到了。

99　离职

天蒙蒙亮，我下车发现到处是跑来跑去的人。我刚把箱子放在一个救济物品领取处，就有人拉我说体育馆那边需要志愿者，等赶到体育馆我就再也走不动了，里面聚集了大量需要帮助的人，我决定暂时留下来。

我的主要工作是登记失踪人口，这个工作挺好，顺便可以寻找他们三个的下落。我已经不记得忙了几天，因为只要睁着眼睛就是忙，累了就随便找个空地倒头大睡。

每天都有来寻找亲人的，有年迈的母亲，有快走不动路的父亲，有新婚的妻子，也有年幼的孩子，每当看到他们失望的眼神，我就低下头，忍住眼眶里的泪水。

一天我正睡得昏昏沉沉的，手机响了，我条件反射般地抓起手机，竟然是Aimee的号码。

刚接起来Aimee就放声大哭，说电话终于有了信号，他们刚刚被武警从一个被困的山上救下来，现在很安全，Jason也很安全。我说我正在四川找你们，因为汶川需要志愿者，所以我就暂时留在了汶川。Aimee哽咽得说不出话来。

几天后，我在汶川见到了Aimee，瘦得我都快认不出了，我们三个紧紧拥抱在一起，Jason不断咳嗽地说着“兄弟，兄弟”。

Aimee和Jason帮我继续做着登记工作，我抽出空来到处打听关于剧组的消息，在这里，只要没有消息就是好消息，说明还存在希望。

可惜这个希望很快就破灭了，之前带我到汶川的消防战士有一天来告诉我，他们发现了一个剧组，导演叫冯谋。然后他眼睛红红地说人全死了，剧组当时正赶往都江堰，地震时车被掉落的石头砸中，坠落到悬崖下，没人活下来。

当时下着雨，我就那样站在雨里，胃痉挛得直不起腰来，泪水混杂着雨水，我放声大哭。

我记得刚到上海时，唐旋一蹦一跳地帮我找房子，找到房子开心地帮我布置房间。

我记得我等待面试时，一到周末她就过来陪我，陪我寻访上海每条街道遗落的故事。

我记得我找到工作时，她快乐的眼神，仿佛是自己找到了工作。

我记得她离开上海时，恋恋不舍地回头，趴在车窗上直到火车远去。

我记得她拍完电影后，给我拨过来的电话，兴奋得如同中奖的幸运儿。

我记得我去北京出差，她在机场送我，我却不知道她有了孩子。

我记得她给我电话，说孩子没了，那伤心欲绝的声音。

我翻看着她发给我的每一条短信，你不是说在北京等我的吗？怎么可以这么不讲信用！我准备空下来就给你电话的，你怎么不多给我点时间？

后来我就什么都记不起来了，等Jason把我搀扶进帐篷的时候，我开始发烧，被诊断为重感冒，Aimee说是淋了雨，Jason说是累的。他们商量后认为不能增加汶川的负担，就带我赶回了上海。

很多人听到我们回来的消息后，跑到我桌旁问这问那，我一句话都不说，因为我把一个人留在了四川。

我经常看着桌子上摆着的五个兵人发呆。有些人，说走就走了，甚至连打个招呼都来不及。人生真的好短暂，来到这个世上，谋一份稻粱职业，建一个安逸的小家，是大多数人的想法。来得及而又能立德、立言、立功者有几何？

如此想来，或浓或淡的人生，其实并没有意识到那些迷惘和感触。平庸与否的界定，更多的来自个人认识和感觉。只要无悔，已然无憾。

为了不让自己后悔，我向余江南递交了辞职申请。那一刻，为了自己，更为了唐旋，因为这个决定是她当年帮我做的。

“留下吧，你非常优秀！”余江南挽留，但我心意已决。

殷力也给了我电话，说本来要大力培养我，因为从我身上他看到了简单和善良的力量。

“您是我最尊敬的一位领导，也是因为您的良知和公平！”我在电话里由衷地说。

“年轻人，既然你已经决定了，我想你肯定经过了深思熟虑。”殷力最后说，“需要任何帮忙尽管来找我，公司的大门也会一直为你打开着，我们欢迎像你这样的优秀员工随时再回来！”

Cathy跟我交接了工作，她将代替我担任项目经理，我相信她有这个能力。

在公司里，我曾经送走过很多人，这次轮到他们送我。

Cathy对我说：“我原来以为没有永远的朋友，只有永远的职位。现在我想反过来讲，没有永远的职位，只有永远的朋友！”

我走出美罗大厦回头看了看，来时看，觉得很高，离你很远；走时看，觉得很低，离你很近。

我微笑了，赶上了回家的地铁，有些地方你离开就是离开了，可能永远都不会再回来。

100　大结局

自己的喜剧想被人知道总是很难，而悲剧总是第一时间被人知道。

听说了我离职的消息，各方朋友纷纷表达了不同的看法。

表达惋惜的是Jason：“我想留在公司而不能，你却主动离开，失去这么好的平台，太可惜了！”

表达认同的是Aimee：“去杭州路上你曾经说过除非山无陵、天地合，才会出来做培训师，看来上天给了你这个机会！”

表达遗憾的是Tom：“有个公司多好，以后到重庆来找我，我请你吃火锅！”

表达鼓励的是章平和Jenny。

“恭喜你做出了正确的选择！”Jenny在我离职半个月后请我吃饭时说。

“只是忽然放下了。”我说。

“接下来有什么打算？”

“听你们的意见，先尝试做做自由培训师。”

“支持你这个决定，公司给你安排场公开课吧？”Jenny说，“可以迅速帮你打开市场。”

“小班公开课吗？像公司20人的那种？”

“大型的！”

“多大？”

“300人以上吧！”

“300人！”我脑子里迅速把20个人乘以15。

“对，推广嘛，人越多越好！”

“大课我没经验呀！”

“人数多比人数少要简单，人数越多越没人挑战，因为挑战了怕显得自己不懂，人的心理大抵如此。”Jenny倒是成竹在胸。

“我想想。”我不知道什么时候学会了Claude的口头语。

“这种事要做就赶早，就下个月吧！”Jenny迅速做出决策，真是风水轮流转，今天到她家。

“什么主题呢？”

“项目管理是你的主打课程，但是这个名字容易让人联想到枯燥的流程，而且不适合做大型演讲的主题，不如就叫项目领导力吧，这样可以吸引那些非项目管理人员过来听课。”

“非项目管理人员？”

“凡是参加公开课大部分都是来采购课程的，要真正学东西才没人参加这么大型的公开课程呢，所以课程要演绎生动，你就当话剧演吧！一天就好，让大家意犹未尽！”Jenny貌似很专业地说。

什么事都是应承的时候容易，真正做起来就难了。

凡是你觉得难的事情，不管给你留多少时间，你总觉得不够用。

不过该来的还是会来的。公开课当天，我提前两个小时到了会场。站在讲台上体验了一下，空旷的梯形会议室给人一种莫名的压力，这种感觉不同于代表公司给客户培训，内训师背后有公司的支持，而此刻，我只能靠我自己。

Jenny站在台下笑着说：“你不用往下看了，到时候聚光灯打开，你啥都看不到。”

人，陆陆续续来了，大家嘻嘻哈哈地谈笑着，只有我内心彷徨而不着边际。

开课还有10分钟，我意识到自己的手机还没有关闭，刚要关机，手机忽然振动了，是一个陌生号码的短信：在某个落日黄昏，我坐在人力车上穿梭于英国一小镇街头，平放在膝盖上的双手有点不知所措，头脑混沌得在想着一件事，是不是该用自己的双手越过茫茫大地去接住你那扶在坐椅靠背后的大手呢？还是要等着落日的余晖让彼此不晓得流落何方？

我环视了四周以确定不是恶作剧。

我回复：英国也可以使用中国移动的号码吗？

对方回复：我是都妮，飞机刚降落在上海，我直接拖行李来美罗大厦

旁边的星巴克，不知道是否有人来接？

我因紧张而紧绷的脸上不自觉露出了笑容，看得Jenny莫名其妙：“看把你开心的，我现在上去做开场，等我邀请你就上去，准备好了吗？”

我深深吸了一口气点点头：“好了！”

Jenny快步上台做完开场白后，介绍道：“下面我们有请独立培训师芮航先生上台，大家欢迎！”

我清了清喉咙，双手握住拳，心里跟自己说，让我们开始吧！

伴着下面雷动的掌声，我走了上去，聚光灯打在我身上……



Broadview®
www.broadview.com.cn

《培训师》读者交流区

尊敬的读者：

感谢您选择我们出版的图书，您的支持与信任是我们持续上升的动力。为了使您能通过本书更透彻地了解相关领域，更深入的学习相关技术，我们将特别为您提供一系列后续的服务，包括：

1．提供本书的修订和升级内容、相关配套资料；

2．本书作者的见面会信息或网络视频的沟通活动；

3．相关领域的培训优惠等。

请您抽出宝贵的时间将您的个人信息和需求反馈给我们，以便我们及

时与您取得联系。

您可以任意选择以下三种方式之一与我们联系，我们都将记录和保存您的信息，并给您提供不定期的信息反馈。

1．电子邮件

您可以发邮件至**jsj@phei.com.cn**或**editor@broadview.com.cn**。

2．信件

您可以写信至如下地址：北京万寿路**173**信箱博文视点，邮编：**100036**。

3．读者电话

您可以直接拨打我们的读者服务电话：**010-88254369**。

在您选择的联系方式中，您还可以告诉我们更多有关您个人的情况，及您对本书的意见、评论等，内容可以包括：

（1）您的姓名、职业、您关注的领域、您的电话、E-mail地址或通信地址；

（2）您了解新书信息的途径、影响您购买图书的因素；

（3）您对本书的意见、您读过的同领域的图书、您还希望增加的图书、您希望参加的培训等。

如果您在后期想退出读者俱乐部，停止接收后续资讯，只需编写邮件“退订＋需退订的邮箱地址”发送至邮箱：market@broadview.com.cn 即可取消该项服务。

同时，我们非常欢迎您为本书撰写书评，将您的切身感受变成文字与广大书友共享。我们将挑选特别优秀的作品转载在我们的网站（**www.broadview.com.cn**）上，或推荐至**CSDN.NET**等专业网站上发表，被发表的书评的作者将获得价值**50**元的博文视点图书奖励。

我们期待您的消息！

博文视点愿与所有爱书的人一起，共同学习，共同进步！

通信地址：北京万寿路173信箱　博文视点（100036）　　电话：010-51260888

E-mail：jsj@phei.com.cn，editor@broadview.com.cn

www.phei.com.cn

www.broadview.com.cn

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为；歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：（010）88254396；（010）88258888

传　　真：（010）88254397

E-mail：　　dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路173信箱

电子工业出版社总编办公室

邮　　编：100036

Table of Contents

目录

扉页

版权页

序一

序二

突出重围

1　失业在美国

2　偶遇智慧脑袋

3　华尔街速度

4　四十原则

5　集体面试

6　赫拉别恩交流法则

7　中国特色的外企

8　幽默的艺术

9　馒头不是吃的

10　我能

风生水起

11　Mr. Circle

12　职业是个什么玩意儿

13　精神丧家狗

14　先诊断后开处方

15　颜色与性格

16　Manager is a Trainer

17 啥都没学老师

18　吃的不是西餐，是文化

19　一个都不能少

20　莫名其妙的任务

雾里看花

21　自信

22　不可理喻的直觉

23　暗战开始

24　司机叫唐僧

25　厨房里的形体训练

26　冤家的路窄

27　限量版兵人

28　10 - 20 - 30法则

29　小人物

30　工作就是公交车

鱼翔浅底

31　临行前分工

32 正确的废话

33 美尼尔氏综合征

34 新加坡总理公署

35 蓝长平二

36 两难

37 文质彬彬

38 理由

39 我是传奇

40 是灰不是炮

柳暗花明

41 朦胧

42 意外

43 高层面谈

44 以人为本

45 台前幕后

46 博弈

47 交接

48 新官上任不烧火

49 电影

50 三个选一个

潜龙勿用

51 员工加班经理要检讨

52 扣子

53 纯粹是误会

54 不能分组的教室

55 唐旋有约

56 明线暗线辅线

57 客户关怀计划

58 风格

59 酒吧

60 机场送别

一波三折

61 偶然

62 植物大战僵尸

63 谁的孩子

64 Training the trainer

65 ABC法则

66 课间午餐

67 捉猫

68 气场

69 紧张的4F

70 七种武器

事出有因

71 趋势

72　七步成诗
73　做客
74　敲诈
75　机场事件
76　担心
77　后海不是海
78　关于爱情的故事
79　订婚仪式
80　内外有别
山雨欲来
81　西湖
82　公司内训
83　陪床
84　事发
85　危机
86　培训师成熟度
87　酒吧里的巧遇
88　出来混，迟早要还
89　七点五分
90　元旦party
尘埃落定
91　封嘴

92　终身名誉总裁

93　法院旁听

94　公司类型

95　当事人，而非旁观者

96　婚礼

97　四个问题

98　地震

99　离职

100　大结局

《培训师》读者交流区

反侵权盗版声明